# METAMORFOSIS URBANA EN EL CAPITALISMO-CRISIS

## EL CASO DE BARCELONA

**FRANCISCO QUINTANA**

CATARATA

# Índice de contenido


1. PRÓLOGO
2. PARTE I. CONTEXTO
3. CAPÍTULO 1. MARCO ECONÓMICO-POLÍTICO
    1. 1.1. Prolegómeno y mutación neoliberal
    2. 1.2. Reestructuración económica y capitalismo híbrido
    3. 1.3. Financiarización
    4. 1.4. Estado y formas de gobierno
4. CAPÍTULO 2. PLANIFICACIÓN URBANA Y EMPRESARIALISMO FINANCIARIZADO
    1. 2.1. Teoría urbana crítica
    2. 2.2. Desarrollo urbanizador y mercado
    3. 2.3. Hidrocefalia
    4. 2. 4. La vivienda entre el valor de uso y el valor de cambio
5. CAPÍTULO 3. INGENIERÍA FINANCIERA, CRISIS Y POSTCRASH
    1. 3.1. Finanzas e hipotecas
    2. 3.2. Crisis, rescate y austeridad
    3. 3.3. Postcrash y reactivación del desarrollo urbanizador
6. PARTE II. CATALUÑA. REGIÓN, METRÓPOLI Y BARCELONA
7. CAPÍTULO 1. PLANEAMIENTO
    1. 1.1. Rasgos estructurales básicos
    2. 1.2. Planeamiento neoliberal
    3. 1.3. El PDU o el continuismo depredador
8. CAPÍTULO 2. GRANDES PROYECTOS
    1. 2.1. A modo de preámbulo
    2. 2.2. Estación de La Sagrera
    3. 2.3. Puerto y aeropuerto
9. CAPÍTULO 3. VIVIENDA, VALOR DE CAMBIO
    1. 3.1. Vivienda y mercado
    2. 3.2. Crisis, postcrash y expolio
    3. 3.3. Ficción de las políticas públicas de vivienda social

4. 3.4. Barcelona y Área Metropolitana
10. BIBLIOGRAFÍA
11. NOTAS

**FRANCISCO QUINTANA**

**Es doctor en Psicología y Sociología. Ha sido profesor de instituto, así como docente e investigador en la Universidad de Barcelona y en la University College London, y ha realizado estancias de investigación en la London School of Economics. Es coautor de diversos libros, entre ellos, Textos de la autonomía obrera, Asalto a la fábrica. Luchas autónomas y reestructuración capitalista (2002) y Barcelona marca registrada (2004). Actualmente es investigador del Plan Estatal de I+D+i. Por otro lado, en el ámbito no académico, ha sido miembro de diversos colectivos: Seisdedos, Indolencia, No-92 y A/Parte.**

Francisco Quintana

# Metamorfosis urbana en el capitalismo-crisis

## EL CASO DE BARCELONA

**COLECCIÓN INVESTIGACIÓN Y DEBATE**

**ESTE LIBRO ESTÁ BASADO EN EL INFORME DE INVESTIGACIÓN REALIZADO POR FRANCISCO QUINTANA EN EL QUE SE ABORDAN LOS ELEMENTOS CONTEXTUALES (DESARROLLO URBANO, ECONOMÍA-POLÍTICA, ARQUITECTURA...) EN EL ÁMBITO DEL ESTADO Y SUPRAESTATAL CORRESPONDIENTES AL PROYECTO "GENTRIFICACIÓN: IMPACTOS PSICOSOCIALES SOBRE EL BIENESTAR Y EL DERECHO A LA CIUDAD EN DOS BARRIOS DE BARCELONA" (CÓDIGO PID 2019-108399RB-100) COORDINADO POR ANDRÉS DI MASSO DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA COMO PARTE DE LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO CONSOLIDADO "INTERACTION AND SOCIAL CHANGE RESEARCH", INCLUIDAS EN EL PLAN ESTATAL DE I+D+I.**

© FOTOGRAFÍA DE CUBIERTA: VISTA PANORÁMICA DE BARCELONA, KRASNEVSKY, 2011. DEPOSITPHOTOS

© FRANCISCO QUINTANA, 2024

© LOS LIBROS DE LA CATARATA, 2024
FUENCARRAL, 70
28004 MADRID
TEL. 91 532 20 77
WWW.CATARATA.ORG

METAMORFOSIS URBANA EN EL CAPITALISMO-CRISIS.
EL CASO DE BARCELONA

ISBNE: 978-84-1067-232-1
ISBN: 978-84-1067-179-9
DEPÓSITO LEGAL: M-25.657-2024
THEMA: RPC/LNSH9/1DSE-ES-JAA

ESTE LIBRO HA SIDO EDITADO PARA SER DISTRIBUIDO. LA INTENCIÓN DE LOS EDITORES ES QUE SEA UTILIZADO LO MÁS AMPLIAMENTE POSIBLE, QUE SEAN ADQUIRIDOS ORIGINALES PARA PERMITIR LA EDICIÓN DE OTROS NUEVOS Y QUE, DE REPRODUCIR PARTES, SE HAGA CONSTAR EL TÍTULO Y LA AUTORÍA.

# PRÓLOGO

En la obra *La fin des villes: mythe ou realité*, publicada en 1983, Chombart de Lauwe se preguntaba si el desequilibrio entre los espacios rural y urbano, el aumento de las desigualdades socioeconómicas y la expulsión de los emigrantes hacia la periferia capitalista, aparte de otra muchas cosas, no representaban el anuncio del derrumbe de un mito de las clases privilegiadas, el fin de la democracia representativa —constructo político-ideológico—, entendida como marco de presunta convivencia y equilibrio social y político. Pues bien, transcurridas cuatro décadas, durante las cuales las ciudades se han transformado, algunas de ellas convertidas en porciones de la *city region* o en megalópolis, en las que se constata el afianzamiento de la exclusión social, el autoritarismo en las formas de gobierno o la guerra como mecanismo garante de la gestión de la crisis estructural y de la reproducción ampliada del capital, todo ello, en conjunto, hace que con el paso del tiempo aquellas palabras hayan tenido cierto carácter premonitorio.

La existencia de estas problemáticas, que muestran con toda su crudeza la cara menos amable de la realidad social y urbana, evidencian, asimismo, el fracaso de determinados proyectos con pretensiones integradoras —articulados en torno a la mágica expresión "participación ciudadana"— al poner de manifiesto el carácter mixtificador de ciertos modelos de configuración urbana, como es el caso, entre otros, de la ciudad *melting point*, la ciudad multicultural, la *smart city* o la ciudad sostenible.

Prototipos de espacios urbanos dependientes y condicionados por la matriz neoliberal, uno de cuyos modelos más extendidos en Europa y Estados Unidos —*international style*— conjuga la alta densidad y la urbanización dispersa o *urban sprawl*. En este sentido, uno de los aspectos

más relevantes de estos procesos de reconversión morfológica del espacio aparece ejemplificado en los cambios experimentados por múltiples ciudades/metrópolis intensamente terciarizadas como Londres, Ámsterdam, Nueva York, Mánchester, Ciudad de México, Madrid y Barcelona. Ciudades/metrópolis vertebradas por el nexo monetarizante y del activo financiero —capitalismo financiarizado y de la vigilancia/represión digitalizada—, el cual contribuye de manera decisiva a moldear comportamientos y subjetividades. Se trata de un ámbito dinámico, inestable —capitalismo-crisis—, en el que con la mundialización de las cadenas del valor y de los flujos de capital, unido al papel subsidiario, si bien indispensable, de los Estados, las ciudades/metrópolis han pasado a desempeñar, como parte de un tejido jerarquizado —empresarialismo financiarizado— de límites planetarios, la función de soporte, nodo, en el que se entretejen redes complejas multidimensionales (político-económicas, infraestructuras, conexiones telemáticas, productos financieros, capitales…) y supraestatales.

Lo que se verifica, por tanto, es como en el contexto neoliberal y financiero el desarrollo urbano y de la arquitectura toma la forma de una "máquina de desposesión" (basada en la acumulación flexible y liberalizada de rentas y ganancias de plusvalía)[1], dependiente, en efecto, de las particularidades de un entorno heterogéneo, del impacto de la movilidad inversora y de la inestabilidad de la actividad económica (recesiones, crisis, etc.). Un paisaje complejo, diverso, en el que persisten los desequilibrios dependientes de contradicciones internas y de la presencia de fuerzas diversas (económicas, políticas, culturales, tecnológicas…), que afectan de un modo determinante a aquellas estructuras y procesos. Se da una configuración de geografías desiguales, producto del entramado que conforman los "procesos moleculares de acumulación" (Harvey, 2014), que fluyen condicionados, en gran medida, por la expansión incesante de las corporaciones multinacionales y por la competitividad interterritorial en los distintos eslabones y fases del circuito de la mercancía (producción, reproducción, circulación).

Es una expansión basada en la captura y la remodelación del espacio en las zonas urbanas, periurbanas y más allá a partir de una lógica que depende, ante todo, del peso específico de las finanzas y de los servicios

adyacentes con el soporte de sistemas telemáticos, que conforman redes multipolares y multiescalares con vínculos metropolitanos, regionales e intercontinentales. Son espacios de la economía global/local en la que, sobre todo desde los años ochenta, las ciudades/metrópolis inciden como interconectores —centros matrices— de las transacciones multinacionales y de las inversiones directas en el exterior y en los propios Estados. En esta tesitura, adquiere una especial relevancia la instauración del modelo de colaboración público-privada —parte esencial de las dinámicas privatizadoras dominantes—, que posibilita la realización de los diversos proyectos que exigen como *conditio sine qua non* la inyección de dinero procedente del sector público.

Desde otro ángulo, un factor que otorga una particular singularidad al desarrollo de la reconfiguración urbana en las formaciones capitalistas contemporáneas es que, en realidad, no constituyen una *tabula rasa*, plasmada en una cartografía inmóvil, rígida, sino más bien espacio y lugar —esfera del hábitat y de las interacciones sociales, de la socialidad/disgregación—. Esto incluiría tanto al capital y al Estado como al conflicto social en la ciudad/metrópoli, que engloba estructuras y procesos cambiantes —infraestructuras, equipamientos, distritos industriales y servicios, patrimonio arquitectónico, socialidad, disidencias… (huella, memoria histórica)— producto de contradicciones y crisis que alteran el orden en el territorio mercantilizado. Todo ello como resultado de colisiones en las que destacan, en estas últimas décadas, por un lado, las distintas fracciones del capital, incluidos los pequeños rentistas y las instancias para la gobernanza, y, por otro, una amalgama sociopolítica —puzle heterogéneo— eventualmente disruptiva.

Todo ello significa, pues, que el espacio(/tiempo) representa, simultáneamente, un escenario para el despliegue de estrategias urbanas y político-económicas generadoras de retornos para el capital y, a su vez, un reflejo de la fragilidad y las carencias desde el lado de la praxis deconstructiva. A este respecto, lo que se verifica, por consiguiente, es que mientras por una parte el capitalismo neoliberal al expandirse desplaza barreras espaciales, mercantiliza objetos y relaciones —aniquila obstáculos, constructos, para reducir el tiempo de circulación de sus proyectos y procesos de ejecución— y suaviza los efectos de las acciones

sociales mediante el "buen gobierno", por otra, emergen microespacios diferenciados y lugares de no mercado (Leitner, 2007: 4).

Llegados a este punto, por lo que se refiere al contenido de esta investigación —circunscrita básicamente a las macrorregiones del eje anglonorteamericano y Europa—, hay que decir que en ella se analizan, desde una óptica transdisciplinar y crítica, los rasgos esenciales de lo que ha sido la remodelación de la morfología urbana y de las edificaciones a raíz de la instauración del capitalismo-crisis neoliberal a lo largo de algo más de cuatro décadas; un modelo de desarrollo y de acumulación flexible con una potente dimensión ideológica, estructurado, preferentemente, por la racionalidad valorizante del activo financiero.

El desarrollo de este estudio se ha dividido en dos grandes bloques. En el primero, a modo de contexto estatal y supraestatal, se abordan las modificaciones operadas en el desarrollo urbano y del hábitat en distintas regiones y Estados, atendiendo a las diversas estructuras (infraestructuras, equipamientos, vivienda) y a la gobernanza (legislación, planeamiento, ejecución), haciendo especial hincapié en los instrumentos utilizados (normativa, zonificación, proyectos estratégicos, formatos de destrucción creativa, segregación, gentrificación, etc.) para conformar el espacio urbanizado (centros históricos, *clusters*, *waterfront*). Son ubicaciones concebidas primordialmente en tanto que valor de cambio y no de uso (mediante el recurso insoslayable de la *rent gap*)[2], determinadas en lo fundamental por las modificaciones experimentadas por el circuito de la mercancía en las distintas etapas de la reproducción ampliada.

El segundo bloque se centra en el ámbito más próximo a distintas escalas —Catalunya, Región Metropolitana de Barcelona (RMB), Área Metropolitana de Barcelona (AMB) y ciudad (BCN)— y aunque el análisis ponga el foco de atención en la ciudad(/metrópoli) —polo atractor de la eurorregión Mediterráneo-Midi Pyrénées—, no obstante, los flujos centrípetos —dependientes de la reestructuración interna— y centrífugos —relacionados con la deslocalización del tejido productivo, unido a la expansión urbanizadora y a la diseminación demográfica y del hábitat— prefiguran un espectro variado de espacios en los que suceden la alta densidad y la dispersión. La resultante de todo esto ha sido la aparición de una tupida red de interconexiones que sobrepasan los contornos urbanos y

periurbanos de la ciudad —BCN— y que tienen su apoyatura en un vasto conglomerado de organismos públicos, que abarcan desde la Administración autonómica hasta el Consistorio.

# PARTE I

# CONTEXTO

CAPÍTULO 1

# MARCO ECONÓMICO-POLÍTICO

## 1.1. PROLEGÓMENO Y MUTACIÓN NEOLIBERAL

A título de premisa, expondremos *grosso modo* ciertos rasgos esenciales del neoliberalismo cambiante —capitalismo-crisis— en tanto que marco en el que se inscriben el desarrollo urbano y arquitectónico desde los años setenta y ochenta. Sin embargo, para entender por qué surge el neoliberalismo, hay que aludir, siquiera escuetamente, a ciertos antecedentes históricos. En efecto, en las décadas que precedieron al neoliberalismo, entre la segunda mitad de los cuarenta y principios de los setenta —décadas caracterizadas por una relativa estabilidad económica y política—, los Estados y el *establishment* económico quisieron poner las bases para que no se volviera a repetir lo ocurrido con el *crack* de 1929. Para ello se aprobaron desde los inicios de aquel periodo diversos acuerdos —como los Acuerdos de Bretton Woods, que entre otras funciones incluiría el ser garantes de la estabilidad monetaria a partir del mantenimiento de la paridad dólar/oro—, así como la creación de organismo como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento (BIRF) o el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), que se suponía que tenían que asegurar la estabilidad y la fluidez de la actividad económica, dentro de lo que sería un nuevo orden internacional que se prolongaría a lo largo de tres décadas. Un periodo en el que se impone como modelo de acumulación el que ha sido conceptuado como fordismo-keynesiano, impulsado por el Estado plan o Estado Providencia, que engloba diversos elementos como el control del movimiento de capitales, una fiscalidad progresiva y el fomento de políticas de bienestar en determinados Estados.

Hay que decir, por cierto, que este constructo tuvo su apoyatura en un pacto disuasorio capital-trabajo, donde la correlación de fuerzas sociales y políticas, condicionada por la fortaleza de las organizaciones del movimiento obrero, posibilitó —en los Estados del capitalismo de centro, no en las semiperiferias (España), en las periferias o en el tercer mundo— un flujo redistributivo en virtud del cual los trabajadores podía participar de las ganancias de productividad. Esto se tradujo, entre otras cosas, aunque de manera desigual, en la implantación del Estado del bienestar, dependiendo, sin duda, de las especificidades de cada Estado (particularidades históricas, modalidades de administración económico-política, sistema jurídico, conflictividad social, etc.).

Con todo, ya desde los años sesenta, este equilibrio se fue debilitando, lo que hizo que surgieran diversas problemáticas, como crisis de acumulación, inflación y crecimiento del desempleo, lo que conduciría —como ocurrió por ejemplo en Estados Unidos— a la caída del valor de las acciones, el patrimonio y el ahorro. A ello habría que añadir, particularmente desde la segunda mitad de los sesenta y en los setenta, la emergencia de un nuevo escenario de conflictos de mayor o menor intensidad en distintos sectores (fábricas, barrios, escuelas, universidades, hospitales), que con sus prácticas ponen en entredicho aquel pretendido equilibrio y las concepciones de unos poderes que derivan del mercado. Un despliegue macro- y microsocial, que vehiculó un espectro más o menos amplio —dependiendo de sectores y territorios— de comportamientos y subjetividades críticas: reivindicaciones sociolaborales, rechazo del trabajo o críticas al autoritarismo y al discurso mercantilizante inherente a la escuela capitalista y que aparecían como experiencias discontinuas respecto de lo que había sido la sociedad vertebrada por la ética del trabajo. En esta situación, la liquidación de los Acuerdos de Bretton Woods en 1971 y el paso a los cambios flotantes en política monetaria podría muy bien ser considerado un antecedente destacado de lo que será más adelante la desregulación/regulación de los mercados neoliberalizados.

En cualquier caso, la respuesta a todas estas cuestiones por parte del capital y del Estado consistió esencialmente en lo que podemos calificar como verdadera mutación, que penetra en todos los ámbitos de las

formaciones capitalistas (economía, formas de gobernanza, configuración del espacio, cultura…) y emerge como contraataque frente a lo que fue calificado desde los distintos poderes como obsolescencia del modelo de desarrollo fordista-keynesiano. Una ruptura unilateral por parte del capital y del Estado —de aquel pacto y de las políticas keynesianas que comportó la reestructuración socioeconómica y política neoliberal promovida entre los setenta y los ochenta en el contexto de las crisis petroleras de 1973 y 1979— y que conllevó, entre otros elementos, un cambio en la estructura tecnoorganizativa de la producción y en la composición sociolaboral, que provocó el paso del obrero masa —trabajador de la cadena fordista-taylorista— a una amalgama socioeconómica, fuerza de trabajo segmentada, con características diversas: asalariado; *working poor*, que agrupa al conjunto de asalariados por debajo del nivel de la pobreza, trabajo negro, empleo temporal…; etnia, género, etc.

Implantación, pues, de un nuevo enfoque macro- y microeconómico —neoliberalismo global/local cambiante— que se transforma a través de las crisis y que aspira a la recuperación de rentas y plusvalías tras la contracción experimentada en los años de la segunda posguerra, inspirado principalmente en la literatura doctrinaria de autores como Friedrich Hayek, Milton Friedman, Anna Schwartz o Robert Lucas, que propugnan el dogma de la capacidad autorreguladora de los mercados, políticas monetaristas y una visión del Estado como obstáculo para el avance de la economía de mercado. Este punto de vista, sobre todo, en los periodos de crisis, se modifica al contemplar el Estado no como un impedimento, sino como una estructura para el restablecimiento del "orden económico". En esta mutación, podemos diferenciar *grosso modo* distintas coordenadas que enmarcan el despliegue neoliberal[3].

## 1.2. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y CAPITALISMO HÍBRIDO

Las modificaciones que experimentó la economía entre los años setenta y ochenta y las causas subyacentes en realidad iban mucho más allá de lo que fueron las crisis petroleras. La élite económica cuestiona, sobre todo, una modalidad de crecimiento del circuito productivo, reproductivo y de

circulación de capital, que se había mantenido desde la segunda posguerra hasta los setenta; un modelo, por cierto, que, de manera significativa, además de reproducirse sin grandes desequilibrios, había registrado tasas relativamente elevadas en el crecimiento económico. Así, por ejemplo, en el periodo 1960-1973, habían alcanzado un valor promedio en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) del 4,8%, a diferencia de lo que ocurriría con posterioridad, concretamente entre 1973 y 1989, cuando el crecimiento medio fue únicamente del 2,7% (Torres, 2015: 55). Sin embargo, hubo determinados elementos que sí tuvieron que ver con este paso al neoliberalismo, entre los que podemos reseñar algunos de los más representativos.

En primer lugar, si tomamos como referencia Estados Unidos, que junto con Reino Unido representaron la punta de lanza de lo que sería la expansión neoliberal, estaba la caída en el porcentaje de la riqueza producida y que percibía el 1% de las rentas más altas, que disminuyó considerablemente al pasar del 16% en el periodo correspondiente a los años que precedieron a la Segunda Guerra Mundial al 8% en la posguerra —coincidiendo con el final de las secuelas de la crisis del 29 y el comienzo del periodo de los "treinta dorados"—, unas cifras que se mantuvieron más o menos estables a lo largo de las tres décadas en las que prevaleció la impronta fordista-keynesiana. En segundo lugar, estaría todo aquello que tendría que ver con las dificultades en la acumulación y con la desvalorización de los capitales (inflación, desempleo, crisis fiscal…). En tercer lugar, las revueltas obreras y sociales (huelgas salvajes, rechazo del trabajo, luchas en barrios, etc.), que se agudizaron con el ciclo de luchas que estalló a finales de los sesenta y en los setenta, y que contribuyeron a reforzar la posición político-económica y social de aquellos sectores. A todo esto le podríamos añadir el papel que desempeñaron los movimientos de liberación por la descolonización y antiimperialistas en la periferia capitalista (Roth, 2007).

Así las cosas, el capital, que pudo contar con el respaldo del sistema de gobernanza, introdujo profundos cambios en las estructuras y procesos económicos —producción, reproducción, circulación (implantación de un sistema de acumulación flexible)—, que comportaron la diseminación por el territorio de una vasta retícula de relaciones mercantilizadas que

abarcarían desde los oligopolios hasta los monopolios, que utilizan distintas configuraciones: *clusters*, externalizaciones, deslocalizaciones —promovidas no únicamente por razones estrictamente económicas, sino también porque ha sido un modo de eludir la normativa que regula la responsabilidad social corporativa (condiciones de seguridad en el trabajo, siniestralidad, etc.)[4]—, que en el periodo actual se combinan con las relocalizaciones (el *reshoring*, que supone revertir las deslocalizaciones hacia las regiones centrales), etc.[5].

**FIGURA 1**
**PALESTINOS ENTE LOS ESCOMBROS DE VARIOS EDIFICIOS DESTRUIDOS POR LOS BOMBARDEOS ISRAELÍES EN RAFAH EN NOVIEMBRE DE 2023**

**Fuente: Abed Rahim Khatib/Flash 90.**

Una de las piezas institucionales de este complejo engranaje fue el denominado Consenso de Washington, impulsado en los ochenta bajo los auspicios del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para, sobre todo, revitalizar el mercado de capitales de las economías de los países de centro. El nuevo ideario propugnado por aquellos organismos —catalogado como fundamentalismo del mercado, en el contexto de la instrumentalización de la crisis de la deuda de los países del sur, de la periferia capitalista— comportó, en términos generales, como parte de las llamadas medidas de ajuste y estabilización, una apuesta a favor de implantar un paquete de propuestas, que incluían la reducción del déficit a través del recorte del gasto público, la fiscalidad regresiva, la privatización de empresas públicas y la liberalización del comercio y de los mercados internacionales de capitales parar abrir las puertas a la inversión extranjera directa. El impacto profundamente negativo que tuvo

este enfoque, generador de desigualdades, pobreza endémica y aumento considerable de la deuda pública en las periferias, hizo que se introdujeran algunas modificaciones, las cuales, sin embargo, no alteraron en lo fundamental el curso que siguió la expansión neoliberal.

Como quiera que sea, estas alteraciones —siguiendo una trayectoria titubeante, ensayo/error— recurrieron, en lo tocante al sistema productivo en las regiones del capitalismo de centro, a la implantación de sistemas que remiten a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y al uso de artefactos tecnoorganizativos (robotización, *team working*…), que han generado, temporalmente, aumentos de productividad, principalmente con la *new economy* de los noventa y que tenían su apoyatura en sistemas microelectrónicos (dispositivos automáticos, redes digitales, inteligencia artificial). Esto ha acarreado la captura algorítmica de comportamientos y subjetividades (captura de formas de vida a través del lenguaje, sistemas semióticos y técnicas de cooperación, "homolingüe")[6], en las que se difumina la distinción tiempo/espacio de trabajo-tiempo/ espacio de no trabajo convertidos en eslabones inseparables del todo trabajo de las fábricas socioterritoriales, que funcionan como piezas psicosociocognitivas de los sistemas máquina (Azaïs *et al*., 2001; Quintana, 2009; Durand, 2021); componentes de lo que podemos catalogar como vertiente semio-capitalista, postfordista, que engloba estructura y procesos que tienen en el lenguaje y en los sistemas de signos —protocolos, algoritmos, dígitos— una de las principales herramientas. Estructuras y procesos que se inscriben en un marco en el que prevalecen los servicios (2/3 del PIB) y en los que no tiene cabida la clásica separación entre producción, reproducción y circulación —que abarcan desde la agroindustria hasta la fabricación de componentes telemáticos, la educación, la sanidad, los cuidados y el trabajo doméstico—, subsumidos, ahora, formal y realmente, por una lógica productivista y extractivista (captura de subjetividad, minería de datos, recursos mineros, etc.), invasiva, multifactorial, subordinada finalmente a la deriva del activo financiero.

Todo ello incluye, al mismo tiempo, en tanto que integrantes de lo que sería a fin de cuentas un capitalismo híbrido, puesto que engloba no únicamente la articulación de sistemas TIC (microelectrónica, automatización, etc.), sino también la implantación en determinadas zonas

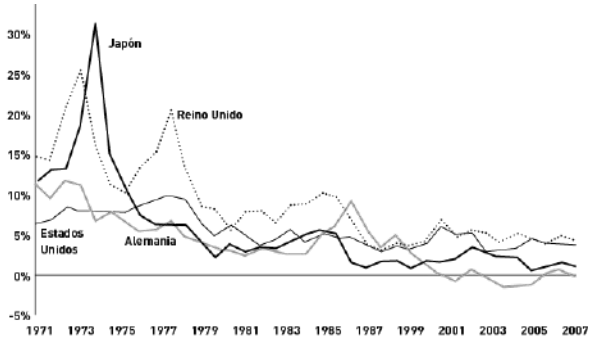
y secuencias —tanto en el centro como en la periferia— de sistemas neofordistas y neotayloristas e inclusive modalidades de trabajo gratuito y neoesclavitud, caracterizados por una reducción de la composición orgánica del capital, el predominio de la plusvalía absoluta y la liquidación de derechos laborales. Por otro lado, como complemento ineludible, tendríamos la fragmentación de la fuerza de trabajo en distintas categorías contractuales que precarizan las relaciones sociolaborales y productivas —especialmente mediante reformas laborales, pirámides de subcontratación y deslocalización hacia zonas de procesamiento de las exportaciones, zonas de libre comercio, puertos libres o, en general, hacia la periferia del mercado—, conformando lo que podemos etiquetar como nuevo enjambre subalterno. Un "espectro de explotación" diversificado que sobrepasa la centralidad del vínculo trabajo-salario para mostrar distintas tipologías de valorización: renta financiera, prácticas de fagocitación de formas de vida territoriales, trabajo no pagado, etc.

Esta es una expansión del capital que conjuga el resurgir de las políticas proteccionistas de los Estados (política arancelaria, relocalizaciones…) y la nueva globalización en bloques (Estados Unidos-Canadá- Unión Europea, BRICS/Brasil-Rusia-China-India-Sudáfrica), donde despunta el poder económico creciente de China —multipolar, basada en interconexiones supraestatales—, en la que incide muy especialmente la notable pérdida de poder de Estados Unidos y de la Unión Europea y el debilitamiento del dólar como moneda hegemónica. Un escenario, por cierto, que paradójicamente requiere, en tanto que condición inherente a su propia racionalidad, la existencia de nuevos espacios y recursos no mercantilizados (incluidos los bienes comunes)[7] hacia los cuales extiende sus tentáculos con objeto de imponer la ley del valor para superar los infranqueables obstáculos que impiden la reproducción ampliada de manera ilimitada.

A todo esto habría que añadir algo en lo que ha hecho hincapié Husson (2009) —uno de los rasgos más característicos del capitalismo mundializado—, que consiste en que, si bien hasta la crisis de los setenta los salarios habían permanecido más o menos estables, en los ochenta disminuyen —se reduce la fracción del PIB que corresponde a los asalariados—, lo que conlleva un incremento en la tasa de explotación

(gráfico 1).

**GRÁFICO 1**
**TASA DE CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS SALARIALES EN ESTADOS UNIDOS, JAPÓN, ALEMANIA Y REINO UNIDO**




**Fuente: Lapavitsas (2013) y OCDE.**

Por fin, todo ello permite sacar a colación el controvertido tema de los límites. En efecto, como señalaron primero Marx (*El capital*, vol. 3)[8] y, mucho después, autores como Mandel (1981) o Chesnais (2017), no podemos omitir que el nexo-capital se desenvuelve entre dos polaridades, límites inmanentes del capital representados por esas barreras que son, por una parte, la implantación de sistemas máquina (automatización, robotización, etc), que a partir de cierto punto —y aquí habría que reseñar la función contrarrestante para la reproducción ampliada de la composición orgánica— causan un descenso del valor y de la producción de plusvalía, que depende del trabajo vivo; y, por otra, tendríamos la problemática derivada de la utilización de recursos naturales no renovables y el cambio climático. Unas polaridades a las que habría que añadir un tercer componente, crucial, si bien de distinta naturaleza, que es el conflicto o el antagonismo desde lo social, desde el "cosmopolitismo subalterno"; situación crítica que obliga al capital a reconvertirse, lo que no evita que surjan nuevos obstáculos y contradicciones insalvables.

Toda esta serie de dificultades —en el seno de las cuales la preeminencia de las finanzas emerge como pretendida solución mágica, aunque en realidad representa la huida hacia adelante— va a ser, precisamente, la que nos permitirá caracterizar al capitalismo como capitalismo-crisis a partir de una concepción de la crisis como algo poliédrico, multidimensional (dimensión económica, social, política,

medioambiental, de producción de subjetividad e intersubjetividad), intrínseco a las formaciones sociohistóricas capitalistas. Es una problemática, a fin de cuentas, que se ha manifestado de manera reiterada en el transcurso de la historia, como se desprende, por ejemplo, de los múltiples episodios de recesión y crisis —que no significa necesariamente desplome—, en su vertiente económica, acontecidos, sobre todo, en las últimas décadas: crisis de la deuda latinoamericana iniciada en 1980; crisis económica de Chile en 1982; caída de la economía japonesa a raíz de la burbuja inmobiliaria 1981-1991; desplome de los mercados financieros, el "lunes negro", en 1987; burbuja y declive en el periodo 1986-1992 en el sector de la construcción y el inmobiliario en España; crisis surgida con la devaluación del baht tailandés en 1997, que se extendió por diversos países (Japón, República Popular China, Indonesia, Filipinas, Rusia…) con repercusiones en grandes fondos de inversión, como el norteamericano Long-Term Capital Management; crisis de las puntocom entre 1999 y 2003; crisis sistémicas en el bienio 2007-2008, etc. Por otro lado, en lo concerniente al agotamiento de los recursos naturales y al cambio climático no deja de ser significativo como el capital se redefine de manera falaz como "capitalismo verde" —sostenible y ecológico— a través de la marca Green New Deal (nucleares verdes, mercado de derechos de emisión, etc.)[9].

## 1.3. FINANCIARIZACIÓN

Un aspecto que hay que subrayar, de entrada, acerca de la parte financiera es que su poder en el capitalismo contemporáneo se ha forjado a partir de la banca, las sociedades de inversión y los sectores industrial y terciario multinacional, en un marco de crecimiento global —mundializado y multifactorial— del capital, del poder creciente de los grandes grupos económicos pertenecientes a las distintas fracciones del capital —industrial, comercial, agroindustrial, minero, petrolero, financiero…, donde adquieren una especial relevancia las "cinco grandes" (las gestoras de activos BlackRock, Vanguard, State Street, Berkshire y Hathaway)—, para los que, y esto es los más destacado, intervenir en los mercados financieros (divisas, materias primas, inmobiliario, seguros, derivados,

futuros, etc.) emerge como la actividad principal (Orléan 1999; Epstein *et al*., 2014).

Por otro lado, en la cara oscura, tendríamos ese subespacio con un notable peso específico en la economía correspondiente al crimen organizado —mafia siciliana, camorra napolitana y Ndrangheta en el sector inmobiliario, casinos, reciclaje, Yakuza japonesa en bienes inmuebles, ciberdelincuencia promercado y procontrol ligada a la industria militar y a la ciberseguridad, a corporaciones farmacéuticas, compañías de seguros, Estados, etc.—, en el que, según cálculos del World Economic Forum (2015), la fracción más lucrativa oscilaría entre el 8 y el 15% del PIB mundial, y el cual no deja de ser ni más ni menos que otra figura del capitalismo boyante.

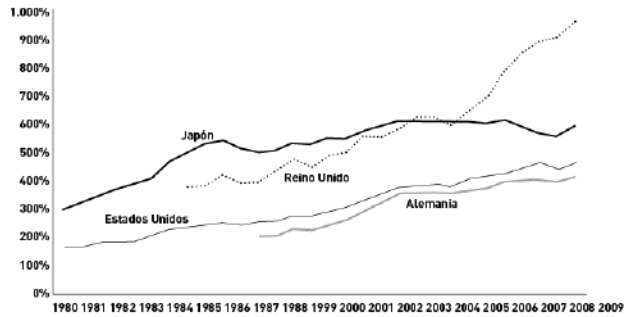
A todo esto habría que añadir, además, el gigantesco volumen de dinero negro que escapa a los controles fiscales y que se canaliza hacia los paraísos fiscales por distintos conductos (Luxemburgo, Holanda, Irlanda, Delaware en Estados Unidos…). Un factor sumamente importante en este trasiego y que tiene que ver con las finanzas es, indudablemente, el papel desempeñado en estas operaciones —incluido el lavado de *black money*— a cargo de la banca (HSBC, J. P. Morgan Chase, Citibank, Barclays, Deutsche Bank) y concretamente por los centros bancarios *offshore*, unidades extraterritoriales ubicadas en paraísos fiscales (*tax haven*); a este respecto, según Tax Justice Network, los paraísos fiscales —distribuidos entre distintos países desde Estados Unidos hasta Reino Unido, Suiza y las Bahamas— ocultan al fisco un volumen de capital que oscila entre los 21 y los 32 billones de dólares (Hernández, 2009).

Todo ello significó que se habían puesto las primeras piezas del puzle desregulador/regulador, en el que la flexibilidad monetaria, junto a otros factores (reducción de la presión fiscal sobre empresas y grandes fortunas, debilitamiento de los controles sobre movimientos de capital, levantamiento de barreras arancelarias, digitalización, etc.), permitiría que no solamente los bancos, sino también las corporaciones multinacionales comenzaran a actuar como operadores financieros. La estructura ramificada y supraestatal de las corporaciones les permitiría desenvolverse en cualquier mercado, entre los que destaca el mercado de divisas (Lapavitsas 2009; Brenner 2009; Palazuelos, 2015) (gráfico 2).

Esto supuso, a la larga, que los procesos económicos se estructuraran a partir de criterios y estrategias dependientes de la praxis financiera, claramente diferenciados de lo que había significado la lógica productivista —del *added value* (valor añadido) o del *surplus value* (plusvalía)— aplicada en los procesos industriales y en la actividad económica precedentes. Dichas modificaciones, según las cuales la economía dejaba de sustentarse esencialmente en la producción para orientarse hacia los sectores financieros —Finance, Insurance and Real Estate (FIRE)— tuvieron sus comienzos a partir de la desregulación/regulación promovida por Carter y Reagan para culminar en la era Clinton con la aprobación, en 1999, de la ley modernizadora de los servicios financieros Gramm-Leach-Bliley Act, que permitió derogar la ley Glass-Steagall de 1933, la cual había puesto importantes límites a la actividad financiera, puesto que prohibía que un banco comercial actuara a su vez como banco de inversiones. Esta prohibición había impedido que los bancos pudieran emplear los ahorros de sus clientes en actividades de inversión o especulativas. Posteriormente, en 2000, fue aprobada una ley según la cual quedaban exentos de control legal los productos derivados y futuros. Escenario inédito en el que tuvieron un papel destacado como patrocinadoras instituciones como el Banco Central Europeo, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

**GRÁFICO 2**

**ACTIVOS FINANCIEROS EN PODER DEL SECTOR FINANCIERO COMO PORCENTAJE DEL PIB EN ALEMANIA, ESTADOS UNIDOS, REINO UNIDO Y JAPÓN**




**Fuente: Lapavitsas (2013); Flow Funds (Estados Unidos); "Output. Income and Expediture" (Reino Unido), Deutsche Bundesbank y Statistisches Bundesamt (Alemania), Bank of Japan y National Account, Government of Japan (Japón).**

Posteriormente, todo esto ha quedado plasmado en el hecho de que en las distintas secuencias del circuito de la mercancía se adoptaran directrices basadas en el modelo *shareholder value* —poder detentado por la junta de accionistas, autorreferencial, generador de valor para el accionista— en lugar del *stakeholder*[10]. Se trata de una praxis que, además, se filtra y penetra en lo social, principalmente a través de instituciones privadas (bancos, fondos de inversión, etc.), de las operaciones que realizan (fusiones, absorciones, apalancamiento, invertir a la baja, recompra de acciones)[11] y de los productos que comercializan (hipotecas, acciones, bonos, fondos de pensiones, derivados), instaurando lo que ha sido conceptuado como "gobernanza a través de la deuda" (Lazzarato, 2015), y pudiendo contar con el respaldo de la cultura difundida por los *mass media* y de los organismos públicos, que han asumido la lógica del valor de cambio (gestión de lo público con criterios mercantilizantes, privatizaciones, participación en los mercados de inversión, etc.). De esta manera, la anterior autonomía relativa entre esfera productiva y financiera se reconvierte en nexo sobredeterminante de las finanzas sobre la producción mediante un encadenamiento que enlaza, esquemáticamente, administradores de fondos (analistas financieros), junta de accionistas (dirección ejecutiva y de la producción) y trabajadores (mujeres y hombres). Un nexo, en virtud del cual, de manera significativa, las finanzas acaban por configurar un universo en gran parte virtual y en cierto modo autónomo respecto de los activos tangibles o intangibles subyacentes.

Vistas así las cosas, no podemos afirmar que exista contradicción entre actividad productiva y financiera, o, mejor dicho, que deja de tener sentido oponer ambas vertientes de la actividad económica, dado que, como se ha indicado, los vínculos productivos/reproductivos y de circulación, los criterios y metodologías aplicados, están ya, ellos mismos, financiarizados (Krippner, 2004). En cuanto a las cuestiones más concretas, hemos podido verificar que incluso los inversores que proceden del ámbito no financiero, como sucede con las corporaciones industriales o los servicios, detraen parte de las ganancias acumuladas y las canalizan hacia los mercados de valores, *stock markets*. Es más, no deja de ser significativo que las empresas productivas obtengan la mayor parte de sus ganancias

precisamente en dichos mercados (Arrighi y Silver, 2001; Krippner 2012).

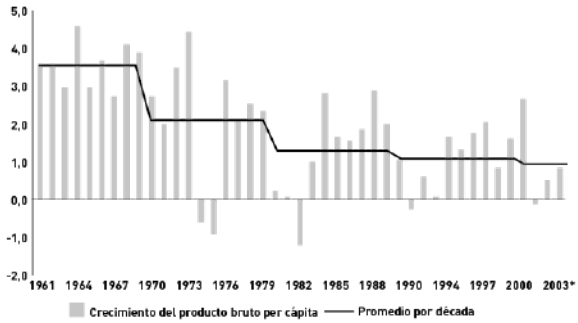
En esta tesitura, la subjetividad del capital está focalizada preferentemente en la captación de ganancia financiera (esquema D-D', donde D' > D), que convierte al capitalismo en un sistema autorreferencial centrado en el dinero, no en la extracción del plusvalor, que es, indudablemente, el filón principal del que se obtiene el valor excedente o valor real, lo que ha tenido para la economía consecuencias devastadoras (burbujas financieras, recesiones, crisis) y que acaba por configurar un universo virtual (algoritmos, modelos probabilísticos, integrales, etc.), que adquiere una relativa autonomía, esquizoide, respecto a los activos subyacentes. Con esta transmutación, el capital adopta, por tanto, otra posición, definida por Samir Amin (2009) como "rentista" y a la que Carlo Vercellone (2009) se ha referido como el lugar desde el que el capital se apropia del "devenir renta-ganancia".

Esto ha comportado, obviamente, una reorientación de los procesos económicos hacia un formato que ha permitido, aparentemente, relanzar el proceso económico y restablecer las proporciones en el reparto de los beneficios que origina la productividad a partir de la relación capital-fuerza de trabajo, plasmado en el nuevo punto de vista según el cual el postulado productivista —*originate to hold*— se ve reemplazado por el enfoque *originate to distribute*, que da prioridad al retorno para el accionista, Return on Equity (ROE) y Return on Asset (ROA)[12] (gráfico 2). Se trataría, efectivamente, de lo que ha sido conceptuado como financiarización de la economía —lo que conlleva la aparición de nuevas contradicciones y límites (valorización, materias primas, energía, problemática medioambiental, antagonismo sociopolítico)— supeditada a la lógica del activo financiero, *financial asset* (Lapavitsas, 2013). Un caso extremo de lo que ha supuesto la praxis del capitalismo financiarizado estriba en las transacciones de alta frecuencia —High Frecuency Trading (HFT)—, a partir de plataformas que realizan un número elevado de operaciones de manera autónoma, automatizadas, mediante el uso de algoritmos matemáticos y sistemas computarizados con una gran capacidad de recopilación de información, cálculo y toma de decisiones con gran rapidez, en milisegundos. Con todo, en el reverso de estos complejos sistemas, lo que se observa, por el contrario, es que representan un

elemento esencial que conlleva una agudización de la volatilidad de los mercados y un aumento de la inestabilidad estructural, que finalmente conduce al estallido de crisis y a la verosimilitud de la autodestrucción del sistema.

Un viraje, por cierto, que persigue una ampliación delirante del campo de acción de la economía penetrada por las finanzas con objeto de potenciar la acumulación y expandir la reproducción ampliada, para lo cual se requiere, entre otras cosas, contrarrestar la tendencia ineluctable al decrecimiento generalizado de la tasa de beneficios en un escenario en el que —como ha señalado la Global Commission on the Social Dimension of Globalization (gráfico 3)— a lo largo de estas décadas el crecimiento del PIB mundial ha ido disminuyendo paulatinamente.

**GRÁFICO 3**
**TASAS DEL CRECIMIENTO MUNDIAL ANUAL, POR DÉCADAS Y GLOBAL (1960-2003)**




***Previsión.**
**Fuente: World Commission on the Social Dimension of Globalization.**

Así pues, la financiarización de la economía (el "finanzcapitalismo") comporta un reformateado de la economía para, supuestamente, reactivar el incremento de beneficios, pero que conlleva, entre otras muchas cosas, un decrecimiento relativo de la inversión en capital constante (acumulación de capital) y unos beneficios que se nutren de la reducción de los salarios, lo que propicia un crecimiento de la tasa de ganancia que, a su vez, origina un aumento exponencial del capital ficticio[13], puesto que se trataría de un crecimiento que no se corresponde con un aumento paralelo del valor que genera la captura de excedentes (gráfico 4).

**GRÁFICO 4**
**DIVERGENCIA ENTRE LA TASA DE GANANCIA Y LA TASA DE ACUMULACIÓN**

**EN ESTADOS UNIDOS, UNIÓN EUROPEA Y JAPÓN**

**Tasa de acumulación = tasa de crecimiento del volumen de capital neto.**
**Tasa de ganancia = beneficio/capital (base 100 en 2000).**
**Fuente: Husson (2009) y Ameco, Comisión Europea.**

## 1.4. ESTADO Y FORMAS DE GOBIERNO

Ciertamente, en este apartado una de las primeras cuestiones a tener en cuenta estriba en constatar que uno de los pilares fundamentales de este andamiaje son los Estados, así como los organismos y acuerdos supraestatales (Comisión Europea, Banco Central Europeo, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización para la Cooperación y el Desarrollo, Consejo de Seguridad, Organización del Tratado del Atlántico Norte, Acuerdo Económico y Comercial Global, Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, Tratado T-MEC: México-Estados Unidos-Canadá), que, finalmente, posibilitan que los Estados individuales operen como eslabones de una cadena jerarquizada político-económica y de seguridad en la que predominan los Estados más potentes (Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido, etc.). En este sentido, el papel que desempeñan estas macroestructuras para la gobernanza —al fortalecerse en el poskeynesianismo los vínculos entre capital y Estado convertido en estructuras básica de sostén del capital— radica, principalmente en el periodo actual —tras el rechazo inicial por parte de los doctrinarios del neoliberalismo—, en ser garantes de la estabilidad y reproductibilidad del sistema económico y político, en particular del modelo de acumulación flexible que engloba diversos ingredientes: desarrollo urbano, cooperación entre el sector público y el privado, fiscalidad, aplicación de las directrices en política monetaria, relaciones laborales, control social, sistema educativo, medios de

comunicación, sistema de salud, etc., dentro del formato desregulación/regulación[14].

La primera característica que resulta indispensable remarcar, sobre este particular, es que el Estado y, en general, las instituciones para la gobernanza —"gobierno para la apropiación del excedente" (De Giorgi, 2006)—, que engloba autonomías, territorios federados, municipios, etc., y organismos supraestatales, interiorizan la lógica valorizante que emana del mercado, lo que da lugar a la instauración de un sistema legislativo y de gestión en el que prevalecen los criterios de mercado. Todo ello significa que desaparece el Estado plan —lo que incluye la parte correspondiente a lo que era el Estado social— en aras de un planteamiento colaborativo con los mercados, una de cuyas consecuencias ha sido, justamente, la creación de un sistema de Administración pública regido por patrones empresariales, que ha incidido en las relaciones laborales y que ha conducido a la privatización de entidades e infraestructuras (edificios públicos, sistema de movilidad, servicios básicos como el suministro de agua y electricidad, entidades financieras públicas, sanidad, educación, entre otros), en las que con frecuencia se arbitran fórmulas de asociación mercantil (S. A., consorcio, etc.).

Otro aspecto de las nuevas formas de gobernanza, fundamental, consiste en la notable laxitud —desregulación/regulación— en el ámbito de los dispositivos de control y regulación (bancos centrales, comisión del mercado de valores, planes de control tributario, etc.) del movimiento de capitales y, en general, de la actividad económica, acerca de lo cual resulta sumamente ilustrativa la absoluta permisividad en lo tocante a los vínculos entre empresas, entidades financieras, sistemas de Administración pública y paraísos fiscales.

Por tanto, se trata de estructuras de gestión que comportan la introducción de modalidades políticas y de poder que a partir de argumentos pragmáticos[15] dotados de una poderosa carga ideológica han posibilitado la creación de un complejo entramado político-militar-policial tecnologizado —micro- y macrosocial (telemático, sistemas de verificación y autentificación biométricos)— que ha contribuido a dar forma al sistema de representación —democracia delegada— y a la gobernanza ejecutiva. Democracia representativa que, de manera significativa, recurre a

mecanismos ofensivos de control de "intensidad media" y a la posibilidad de recurrir a las leyes de "excepción". Tales componentes no son algo exógeno, deformidades, excrecencias que aparecen en el Estado y en lo político, sino que son consustanciales a la propia lógica y al articulado normativo y a la gobernanza constitucional.

Este escenario revela la cara más sórdida del "pólemos" heracliteano, en el que tras lo acontecido el 11-S y la subsiguiente aprobación de la "Patriot Act" ("ley patriótica" inscrita en el marco de lo que fue el tratamiento jurídico y político *military order*, basado en la legislación castrense), la jurisprudencia constituye un hito que nos emplaza, en cuanto a la relación entre política y guerra, a proponer una interpretación distinta a la de Carl von Clausewitz al considerar que en instancias determinantes de las tácticas y estrategias de gobierno guerra y política no se diferencian.

Sobre este particular, al imponerse la universalización del modelo democrático neoliberal, rito, estética de la política, espectáculo, verdadero axioma, definido como el único horizonte posible —bajo el envite del nuevo conservadurismo político y económico— quedan olvidados en el cajón de los recuerdos, inclusive los postulados liberales —sus postulados — de la división de poderes y del rechazo del absolutismo, así como la defensa de algún tipo de soberanía. Toma de posición que evoca el peculiar constitucionalismo de Schmitt (1991) y reactiva el neoconservadurismo que ha tenido el inestimable respaldo de exponentes de la filosofía política contemporánea como Rawls (1995) y Rorty (1990).

Con todo, de los diversos elementos que componen esta variedad de democracia nos fijaremos en uno, insoslayable, que es el estado de excepción, dado el papel determinante que tiene con respecto a la estructura jurídico-política y de poder, lo que nos permitirá arrojar luz sobre el trasfondo subrepticio de la democracia. De inmediato, podemos afirmar que la proliferación de marcos jurídicos de excepción como integrantes fundamentales de la jurisprudencia en la generalidad de los Estados hace que podamos hablar de "nuevo paradigma" jurídico y de Gobierno. Cambio determinado por un vacío de derecho, representado muy especialmente, por ejemplo, en Estados Unidos, por las funciones de las que es depositario el *attorney general*[16] bajo el paraguas de las nuevas

leyes de excepción para detener indefinidamente sin garantías procesales. Es más, no carece de interés comprobar que este tipo de leyes, que supone la anulación del estatuto de ciudadano, es inherente a la democracia constitucional. A este respecto, un seguimiento de la producción legislativa a lo largo de la historia permite corroborar que las leyes de excepción no son incompatibles con la "democracia consensual" (Herman y Chomsky, 1988). Dicho con otras palabras, que la Constitución democrática posibilita el estado de excepción y, por ende, la existencia de un limbo de no derecho, puesto que no se trata de un derecho especial como el derecho de guerra, sino de un umbral que se despliega a modo de frontera al otro lado del cual, según la jurisprudencia vigente, lo que se da es un vacío normativo.

Sobre este particular, las indagaciones de Agamben (2003: 14-32) permiten verificar que el origen del estado de excepción no está en el absolutismo, sino en el poder constituyente y en la revolución democrática. En efecto, el germen de aquel concepto lo encontramos en la institución del estado de asedio, fijado por decreto en 1791 por la Asamblea Nacional Constituyente en Francia. En lo sucesivo, lo que ocurrió fue que el estado de asedio se desvinculó progresivamente del hecho de la guerra y estuvo cada vez más ligado a las labores policiales ante posibles desordenes y sediciones. Se perfila, pues, de este modo, un cuadro jurídico y político en el que el poder gubernamental dispone de *plenitudo potestatis* (plenos poderes) diseñados, como sostiene Agamben, en el laboratorio del léxico de la "iuspublicista moderna" del derecho canónico.

Desde otro ángulo, podemos examinar los engranajes políticos que actúan en el plano microsocial. Acerca de esto, aunque nos inclinamos por una interpretación no ortodoxa de Michel Foucault, tomaremos como punto de partida el concepto de biopoder. Analítica diferenciada del punto de vista del "paradigma jurídico" y de la sociología durkheimiana, ya que ni en un caso ni en otro se aborda esa parte de las relaciones de poder que son las tácticas y estrategias de configuración de los "sujetos sujetados". En el biopoder cabe distinguir dos "polos de desarrollo" (Donnelly, 1990; Foucault, 1993 y 2008). Uno, que tiene como centro los cuerpos como máquinas, "descubrimiento del individuo y del cuerpo adiestrables"; en este caso, la optimización de aptitudes —docilidad y absorción de su

fuerza— dependen de unos sistemas de control eficaces y económicos, que actúan, en conjunto, a modo de procedimientos que culminan en una "anatomopolítica del cuerpo humano". El otro polo tiene como objetivo la población, "cuerpos especie" atravesados por la "mecánica de lo vivo", que constituye el soporte de procesos biológicos, que engloban fecundidad, nacimientos, longevidad y mortalidad, procesos sometidos a intervenciones y "controles reguladores" que conforman una "biopolítica de la población". Y, justamente, va a ser este interés por la población en lo que se apoyarán los mecanismos y tácticas de gobierno, más allá de la ley, categorizados como "poder sobre la vida" impuesto por la "gubernamentalización" del Estado (Rose, 1996).

No obstante, la complejidad que adquiere la gobernanza en el escenario actual —administración de la crisis, gobierno imposible—, caracterizado por la gestión del orden/desorden (Arrighi y Silver, 2001) en el que subyacen como nexo decisivo la relación poder-resistencia y las contradicciones estructurales, obliga a ir más allá de Foucault para redefinir la categoría de poder. Esto conlleva (aparte de reconocer la función crucial del Estado y de las estructuras interestatales en la "gubernamentalidad") la necesidad de hacer referencia a formas inéditas de gobierno maquínico de las "dividualidades"[17], que se sustentan en mecanismos y estrategias tecnocientíficos —ingredientes de la gubernamentalidad algorítmica (*big data*, *word embedding*, sistemas de autentificación y verificación biométrica ABIS) (Durand, 2021), biopsicosocial—, que son partes indisociables del tránsito hacia un modelo de gobernanza variable posdisciplinar y pospanóptico —que se impone a modo de control multidimensional en el que, a pesar de todo, la disciplina perdura— de unas formaciones sociales que sitúan en el centro el control social y el remodelado de comportamientos y subjetividades de la individualidad y de lo social. Articulación, por tanto, macro y micro, en la democracia plebiscitaria, neoliberal, donde destaca, en el trasfondo, la "excepcionalidad" utilizada de manera selectiva o generalizada. Esta excepcionalidad impone un tiempo y un espacio de no derecho, puesto que los derechos constitucionales quedan temporalmente anulados para prefigurar (como dijo Walter Benjamín, en 1942, en *Über den Begriff der Geschichte*) un territorio "anómico".

Paisaje contradictorio, no obstante, donde el circuito económico-político y las modalidades de gobernanza —habida cuenta de la existencia palpable de una vasta diversidad social y política en la que se entremezclan posiciones contrapuestas, que engloban desde la colaboración o la impotencia hasta un amplio y variado abanico de prácticas de rechazo— hacen que el entramado Estado-capital-ciudadanía se reproduzca de manera inestable y sufra modificaciones en el caldo de cultivo de las crisis y del conflicto social mediante reestructuraciones, reformas en la legislación del mercado de trabajo y en las formas de gobierno, etc. Un contexto, por cierto, en el que los límites se fracturan y las crisis se multiplican (crisis económicas, políticas, sociales, medioambientales, etc.), algo en lo que han tenido un papel destacado, a pesar de todo, a lo largo de estos años, la proliferación de prácticas reivindicativas o antagónicas adscritas a distintos sectores, problemáticas y localizaciones: *strikeboter* norteamericanos, con el recurso de las redes microelectrónicas; trabajadores de aeropuertos, sanitarios, docentes, transportistas, portuarios, ferroviarios, sanitarios, etc., en países como Rumanía, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Grecia, España o China; Occupy Wall Street Movement, Occupied London; colectivos ecologistas/anticapitalistas, como los franceses Soulèvement de la Terre; comités de acción de la Red por la Huelga General 2023, en Francia, o también las experiencias vinculadas al zapatismo en México y las movilizaciones contra el genocidio en Palestina (Vradis y Dalakoglou, 2011; Sena, 2022; World Socialist Web, 2023).

Por último, no podemos excluir esa parte del conflicto social, violento, destructivo y autodestructivo, desarraigado y nihilista (plasmación de una de las versiones más acusadas de lo que implica la exclusión, el *no future*) que se visibiliza de manera patente, por ejemplo, en las movilizaciones de jóvenes emigrantes de tercera o cuarta generación en las degradadas *banlieues* parisinas denominados eufemísticamente "barrios prioritarios"; un sector de la población que para el sistema del capital, valorizante y ciudadanista no representa más que un molesto residuo, escoria, tan solo utilizable como eslabón último de la cadena del valor de la economía sumergida (narcotráfico, etc.).

Prácticas espaciotemporales y sociales (Leitner *et al.*, 2007), en suma,

con posiciones que van de la simple reforma sindical (salarios, estabilidad laboral, control de alquileres, vivienda pública) al contrapoder, para bosquejar, muy lejos todavía de lo que podríamos definir como "comunismo salvaje", un presente implosivo/explosivo y un futuro imprevisible.

CAPÍTULO 2

# PLANIFICACIÓN URBANA Y EMPRESARIALISMO FINANCIARIZADO

## 2.1. TEORÍA URBANA CRÍTICA

Una vez esclarecido el marco político-económico, veamos qué impacto ha tenido en las transformaciones urbanas y en la vivienda. No obstante, antes de adentrarnos en un análisis más minucioso del tema, a modo de preámbulo, consideramos indispensable mencionar algunas de las aportaciones más relevantes de la teoría urbana crítica.

*A priori*, no podemos dejar de aludir a la obra *The Death and Life of Great American Cities*, de Jane Jacobs. A pesar de que constituye una lectura desde el ángulo liberal, en cambio, supone un importante avance respecto a la sociología descriptiva de Chicago o al funcionalismo de la Carta de Atenas[18] al propugnar una visión que persigue revitalizar la ciudad, estimular la socialización (calles, manzanas, parques, usos vecinales, etc.) y pone en tela de juicio las propuestas del urbanismo convencional incapaz, señala, de dar respuesta al declive urbano cuyos costes de reconversión suelen recaer en las capas sociales más perjudicadas. La urbanización, aduce, debe propugnar el "estimular" y "catalizar" una gama lo más amplia y diversa posible de usos y vínculos entre las personas en cada uno de los distritos, puesto que es ahí donde radica la fuerza económica, la vitalidad y el magnetismo de una ciudad. "Urbanizar para la vitalidad" implica, así, lograr revertir la autodestrucción de la diversidad y de los usos demoledores del dinero para transformarlo en fuerza constructiva. Esto requiere, por un lado, suprimir las dinámicas destructivas y, por otro, estimular que el territorio urbano se erija en contexto económico que permita favorecer los planes de las gentes, de esas comunidades que conforman los residentes antiguos y los

recién llegados. De un modo u otro, esta perspectiva representó, por tanto, un precedente de lo que sería, dentro de la heterogeneidad, la nueva heterodoxia, con una notable influencia del marxismo.

Desde una óptica diferenciada, que sin duda representó un paso adelante en lo que sería la teoría urbana crítica, tendríamos la obra de Henri Lefebvre, la cual ha tenido su prolongación en autores como Harvey, Soja, Brenner o Smith. Punto de arranque de lo que se delinea, en los años sesenta y setenta, como un nuevo punto de vista en lo concerniente a los fenómenos urbanos, Lefebvre (1970 y 1974) conceptúa la "forma urbana" y la ciudad —la relación dialéctica entre forma urbana y contenido, que engloba configuración y racionalidad, así como el análisis fragmentario del contenido (ciencias parciales)— como producción social dependiente en gran medida del modo de producción y de la reproducción económica del capital. El espacio urbano —portador de una dimensión simbólica insoslayable— se perfila, por consiguiente, como entidad específica, no como un añadido, receptáculo vacío, en el que se entrelazan secuencialmente —dependientes de la lucha de clases— industrialización y despliegue urbano.

El espacio o los espacios son, pues, productos que surgen de una materia inicial, la naturaleza ("materia primera"), al igual que sucede con todo aquello que comporta actividad económica, técnica, aunque si ahondamos un poco más, tendríamos que hablar de productos políticos, estratégicos. El espacio es simultáneamente condición y resultado; representa una condición que involucra al Estado y a sus instituciones. Incluye determinadas relaciones inherentes como sucede con los ligámenes derivados de la propiedad y de las fuerzas productivas en las que se manifiesta su polivalencia, su realidad a la vez formal y material. Además, el espacio social no es algo único, hay varios espacios, una multiplicidad indefinida en la que "lo mundial no puede abolir lo local" (Lefebvre, 1978).

En la estela lefebvriana, destaca, sin duda, la obra de David Harvey (2009, 2010, 2012 y 2018), incrustada gran parte de ella en plena expansión neoliberal. Concibe la urbanización como pieza esencial para la absorción de excedentes y para la reproducción del circuito de la mercancía, condicionados por ese límite consistente en los largos periodos

que abarcan desde la producción hasta la realización del valor; una producción del espacio en el que prevalece el carácter monopolista y oligopolista de acumulación por desposesión, que discurre según ciclos cambiantes —recesiones, crisis y ondas largas— dependientes de las oscilaciones del mercado y de la intervención del Estado, así como de las peculiaridades del espacio y de sus recursos (materias primas, fuerza de trabajo, infraestructuras, legislación). Un paisaje geográfico irregular, que engloba tanto la prosperidad económica y urbana como la devastación modeladas por las economías de aglomeración y por las deslocalizaciones y la competitividad interterritorial (político-económica, bélica, *revival* o continuidad neocolonial)[19].

A estos autores podríamos añadir una lista no muy extensa de teóricos del urbanismo crítico, entre los que cabe destacar Neil Smith (2012 y 2015), que articula su propuesta analítica alrededor de los conceptos de "nueva frontera" y de "gentrificación" (componentes del nuevo urbanismo aplicado en la "ciudad revanchista")[20], que constituyen piezas de la estrategia central de la expansión urbanizadora global. Acerca de la noción de gentrificación, sobre la que existen diversas aportaciones (Atkinson y Bridge, 2005; Levy *et al*., 2006; Goetz *et al*., 2019) y que ocupa un lugar destacado en la obra de este autor, hay que decir que si bien ya en los años sesenta se aplica a grandes y pequeñas ciudades (desinversión, desregulación de alquileres, etc., desde Nueva York en Estados Unidos hasta Sidney en Australia), va a ser desde los setenta cuando se convierta en una experiencia muy difundida, hasta el punto de acabar formando parte como pieza básica de procesos urbanos y globales más amplios y de diferenciarse de lo que habían sido las distintas modalidades de rehabilitación. No obstante, el concepto experimentará, particularmente en los años ochenta y noventa, diversas modificaciones que tienen que ver con la contraposición entre diversos puntos de vista, donde destaca la polarización en torno a la noción de consumo y otras explicaciones alternativas que ponen el acento en la intervención del diferencial de renta y en general de las finanzas como integrantes de una perspectiva teórica que apunta al "desarrollo desigual".

Por su parte, Soja (1989), desde una óptica que pretende esclarecer ese "malentedido" que alude al supuesto "fetichismo del espacio" de Lefebvre

(de la errónea consideración del espacio como entidad autónoma), recalca la idea del espacio (la región, el territorio…) como un ámbito que se conforma en la interrelación con lo social —donde destaca el conflicto entre clases sociales—, así como a través de los vínculos con la producción y el consumo; geografía histórica vista desde un ángulo que define como geografía crítica posmoderna, en la que se vislumbra el despliegue, a distintas escalas, desde la inmediatez de lo cotidiano hasta la geopolítica del espacio global que define la división internacional del trabajo y, de un modo más genérico, el paisaje geográfico dependiente del desarrollo capitalista. Con posterioridad, Soja (2003) desarrolla, entre otras cuestiones, análisis más específicos acerca de los espacios urbanos, donde destaca el énfasis en la función del "sinekismo" ("aglomeración sinekistica"), que remite al helenismo y a la agrupación de asentamientos, lo que posibilita ir más allá del *city space* donde la geohistoria del desarrollo dispar y la propagación de las economías de aglomeración permiten percibir como las sinergias intraurbanas, la *city region*, favorecen la emergencia de las "posmetropolis" ligada a la implantación del posfordismo.

Para finalizar este somero recorrido por el urbanismo crítico, resulta indispensable aludir a la obra de ciertos autores no menos relevantes. Este sería el caso de Sassen (1997, 2001 y 2015) y su propuesta de "ciudad global", nodo estratégico constitutivo de una macromalla de conexiones (económicas, tecnológicas, demográficas, etc.) supraestatales; una analítica que presupone, por lo que se refiere al papel de la ciudad en la economía mundializada en las últimas décadas, tres tipos de procesos y criterios: centralización de las funciones de gestión en un escenario de dispersión territorial, globalizado, de la economía; remarcar que el control y la dirección centralizada no comportan necesariamente la existencia de un "sistema mundial"; y, por fin, emergencia de una geografía de la centralidad y la marginalidad producto de la globalización económica.

Garnier (2006 y 2016) destaca como la internacionalización del sistema productivo, la desindustrialización y la terciarización han representado no únicamente un factor de reconversión económica, sino también del territorio donde —en el marco de la crisis de la ciudad y de los espacios centrales y policéntricos de las metrópolis, porción de la crisis general

ligada a la acumulación flexible— se despliegan procesos de descomposición, que ponen de manifiesto cómo la globalización de los mercados, las tecnologías telemáticas y la precariedad laboral arrasan las conquistas sociales y el entorno medioambiental. Por último, tendríamos las propuestas de Brenner, Peck y Theodore (2002, 2015 y 2017) y sus análisis de los ligámenes entre neoliberalismo, reestructuración urbana y dominio supraestatal. En este contexto, las ciudades y las ciudades-regiones se perfilan como centros neurálgicos y perímetros de articulación multiescalares en los que se desarrollan de manera preferente las distintas modalidades de destrucción creativa del entorno construido; asimismo, su reconfiguración en tanto que localizaciones estratégicas para el desarrollo económico, de sistemas tecnológicos y para la gobernanza las convierte, *de facto*, en avanzadilla de la estrategia neoliberal.

## 2.2. DESARROLLO URBANIZADOR Y MERCADO

A partir de aquí, desde una perspectiva que se sustenta en algunos elementos conceptuales inspirados en la heterodoxia (Lefebvre, Harvey, Smith, Soja, Garnier, Brenner…), abordaremos lo que representa el tema central de esta investigación, que estriba en analizar los rasgos esenciales de los procesos de reconfiguración urbana y del entorno construido en el escenario neoliberal —empresarialismo financiarizado—. Para ello, debemos situar sus preliminares en la reestructuración urbana, socioeconómica y de la gobernanza promovida, en principio, entre los setenta y los ochenta, principalmente en Estados Unidos, en la Unión Europea y en las regiones del capitalismo de centro, pero que, finalmente, acabó por englobar a las nuevas potencias económicas (China, India, etc.) y a las periferias (México, Sudáfrica, Tailandia). En este sentido, uno de los principales ingredientes de estas modificaciones ha sido, precisamente, el remodelado y reescalamiento de espacios urbanos —ciudades, metrópolis, regiones—, soportes centrales de la reproducción de las relaciones mercantilizadas; captura y reestructuración de espacios urbanos y de la arquitectura que se despliegan como engranajes del circuito valorizante (figura 3).

Estas alteraciones del territorio han dado lugar a la aparición de nuevos

patrones espaciales y a la modificación de los rasgos arquitectónicos globales: *city region*, *megacity region*, macroproyectos, etc., impulsados preferentemente desde las regiones industriales y terciarizadas, enclaves de las sedes matriz de los núcleos del poder económico-político, que se articulan conformando nudos estratégicos y redes que canalizan los flujos globales y locales del tecno-capitalismo. Estructuras y procesos que engloban en las cadenas multinacionales del valor externalizaciones y pirámides de subcontratación deslocalizadas en regiones semiperiféricas y periféricas —generadoras de geografías cambiantes— dentro de la nueva organización internacional de la producción/reproducción/circulación.

En estos cambios, adquieren una particular relevancia las dinámicas gentrificadoras —generadoras de espacios no homogéneos, dependientes de los flujos e interrelaciones internos y que tienen relación con el entorno (barrios o distritos colindantes)— y la destrucción creativa, canalizados a través de proyectos para modificar la morfología de la *inner city* —centro histórico—, o bien aplicados en aquellos casos en que se ha producido una devaluación y descapitalización del territorio y que, a partir de cierto momento, despiertan el interés de los inversores ante la posibilidad de beneficiarse de la *rent gap*. Tenemos a este respecto múltiples ejemplos: el Soho y Lower East Side de Manhattan (Nueva York), Peckham y Southwark (Londres), Neukölln y Kreuzberg (Berlín), Chamartín (Madrid), Belleville (París), El Raval y Barceloneta (Barcelona) (figura 1).

**FIGURA 1**
**GENTRIFICACIÓN EN EL CONDADO DE SAN JOAQUÍN (CALIFORNIA)**

**Fuente: "Gentrification and Displacement Risc Assessment in San Joaquin County" (California). Center for Regional Change (2022).**

Se trata de un remodelado del espacio condicionado, en lo esencial, por

fines prefijados en los que se entremezclan sectores del capital privado y público en el que, de un modo u otro, ha tenido un especial protagonismo la urdimbre financiera: Finance, Insurance, Real Estate (FIRE) y, más en concreto, las *global corporate landlords* (GCL)[21]. Trasformaciones dependientes de modalidades de gobernanza —empresarialismo financiarizado— en que los Estados (Jessop *et al*., 2003; Brenner, 2017) se redefinen como estructuras de apoyo en la "acumulación a través de la urbanización" mediante el patrocinio (a través de fórmulas Public Private Partnership (PPP) que se apoyan en la colaboración público-privada)[22] de instrumentos para el despliegue de grandes proyectos urbanos —los Urban Development Projets (UDP)— insertos en la New Urban Policy (NUP) (Swyngedouw *et al*., 2002).

Estos UDP se inscriben en el marco que prefigura la globalización y la liberalización económico-política en tanto que piezas que se articulan, encajan, en las nuevas modalidades de gobernanza y del desarrollo urbano sobredeterminado por la correlación de fuerzas que rigen las relaciones de poder imperantes, y donde la expresión "participación democrática" no encierra más que significantes vacíos integrantes del *marketing* político elaborado por el sistema partidos. Unos proyectos, por otro lado, cuya viabilidad depende de la existencia de nuevas regulaciones (leyes, criterios de clasificación y calificación, planeamiento, segregación de determinadas áreas, parámetros constructivos…), hasta el punto de que incluso pueden requerir el establecimiento de medidas excepcionales o la reorientación de las políticas públicas con un enfoque regresivo, que antepone los objetivos de los inversores a las demandas sociales. Los UDP comportan, asimismo, la introducción de innovaciones que posibilitan llevar a cabo propuestas tácticas o macroproyectos que suponen la renovación y el remodelado de la morfología urbana y arquitectónica, lo que trae consigo la imposición de una dialéctica en la que se pone de manifiesto la "centralidad del fenómeno urbano" (Lefebvre 2003: 116). De un modo u otro, todo esto ha supuesto que en las últimas décadas la planificación urbana y los grandes proyectos —tal y como ha ocurrido con los museos, los *waterfront*, los centros de negocios o las sedes de agencias internacionales— han estado supeditados a la mejora de la competitividad de las economías metropolitanas o regionales pudiendo contar con el

respaldo de una "mayoría silenciosa" y, sobre todo, de los organismos del Estado en colaboración con las autoridades locales.

A escala micro, a modo de complemento, estaría lo que ha sido conceptuado como "arquitectura hostil". Se trata de una herramienta esencial de lo que representa el vigente urbanismo segregacionista y mercantilizado —aunque su existencia es anterior al neoliberalismo—, cuya aplicación se basa en el diseño e implantación de estructuras y formatos en el espacio urbano que provocan la exclusión y el uso restringido del espacio público tales como el mobiliario urbano adverso (que incluiría divisiones antidurmientes en bancos públicos, bancos de cemento, etc.), zonas con iluminación deficiente que dificultan la movilidad, superficies con elementos punzantes, dispositivos que reproducen sonidos desagradables, etc. Artefactos y formas, todos ellos, con objeto de disuadir, ante todo, su utilización por parte de los marginados, los pobres, los sintecho, parte de lo que Zygmunt Bauman definía en *Vidas desperdiciadas. La modernidad y sus parias* como producción de "residuos humanos" y de "poblaciones superfluas", expulsados hacia no lugares, puesto que se han agotado o están saturados los receptáculos espaciales donde confinarlos. Unas prácticas urbanas y arquitectónicas —que tienen su apoyatura en el axioma que propugna la productividad del espacio— que impactan, también, en otros sectores sociales al obstaculizar una socialidad fluida en plazas y parques públicos, que se ve reconducida hacia el consumo como sucede con la restauración.

Reconversión, por consiguiente, de los distintos elementos que conforman el espacio urbano (edificaciones, equipamientos, infraestructuras…), que ha acarreado, además, un incremento de las desigualdades y asimetrías en la esfera socioeconómica y de composición y forma de las geografías —afectando a lo social y al ecosistema—, lo que ha generado un declive en la calidad del *modus vivendi* y urbano —hábitat y habitar— plasmados de manera significativa en el incremento de desahucios y ejecuciones, privatizaciones masivas y diseminación, principalmente en la periferia de los grandes núcleos urbanos del calificado como tercer mundo, de *slum cities* (Davis, 2014)[23] (figura 2) o de espacios de viviendas hiperdegradadas o chabolizadas. Mercantilización del espacio que ha incidido con mayor intensidad en zonas urbanas que,

por sus particularidades, en el centro y en la periferia, gozan para el mercado de ciertas ventajas que pueden ser muy diversas: ubicación idónea, valor histórico-cultural, imagen de autenticidad, calidad del ecosistema, disponibilidad de fuerza de trabajo cualificada, materias primas y fuentes de energía, zonas degradadas susceptibles de revalorización, fiscalidad regresiva, etc.

Sobre esta cuestión, merece la pena hacer referencia a uno de los mecanismos fiscales más extendidos utilizados por muchos países, entre ellos Estados Unidos, como ha sido el Tax Increment Financing (TIF). Tal fue el caso de California, que superó la cifra de 400 TIF aplicados en diversos distritos, sobre todo desde los años setenta, con el fin de habilitar zonas degradadas o potenciar determinados espacios. De acuerdo con este método, la Administración pública contribuye aportando dinero público obtenido mediante préstamos para la reurbanización de espacios infrautilizados, infraestructuras, distritos o áreas degradadas, basándose en la expectativa de que van a ser las ganancias futuras obtenidas con el aumento de los ingresos en calidad del retornos fiscales —Tax Increment Financing (TIF)— procedentes, previsiblemente, de la mejora de la calidad urbana de aquellos espacios y del consiguiente aumento del valor de mercado, lo que permitirá financiar la deuda contraída inicialmente. Más concretamente, esto quiere decir que será el aumento de los ingresos fiscales originados por dicha revalorización lo que permitirá cubrir la emisión de deuda pública efectuada para financiar la inversión realizada previamente con objeto de rehabilitar una zona o un distrito en el que según las previsiones de aquellas entidades surgirán nuevos proyectos arquitectónicos y de infraestructuras (Weber, 2010).

**FIGURA 2**
**BARRIO HIPERDEGRADADO DE DHARAVI (INDIA)**

**Fuente: Kristian Bertel, Wikimedia Commons.**

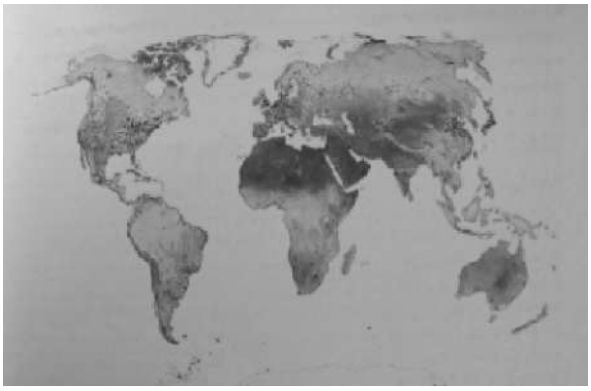
## 2.3. HIDROCEFALIA

A este respecto, una de las consecuencias más importantes de la reconfiguración multiescalar del espacio, ligada como factor decisivo al crecimiento continuado del circuito productivo/reproductivo del capital ha sido, justamente, lo que Lefebvre (1970) definió como expansión urbana a escala planetaria o "urbanización completa de la sociedad". Sobre esto, un factor que no podemos obviar es como el incremento en la actividad de pequeños inversores locales y del capital multinacional, así como los cambios en la división del trabajo y financiera —particularmente en los sectores de la construcción e inmobiliario—, han provocado un gigantesco, hidrocefálico, crecimiento de los espacios urbanizados a partir de reclasificaciones masivas de espacios no urbanos o con recalificaciones; una propagación del *urban sprawl* para la obtención de rentabilidad económica financiera —en gran parte ficticia— que finalmente tiene su prolongación en ese eslabón de la cadena financiarizada que parasita a lo social representado por la captura de valor mediante el sistema de préstamos hipotecarios. En este continuo urbano habría también que incluir el crecimiento exponencial del tejido urbanizado a resultas de la multiplicación de infraestructuras viarias y aeroportuarias, redes de telecomunicaciones y energéticas, espacios portuarios, polígonos empresariales, áreas comerciales, edificaciones suburbanas; lo que permite corroborar la lucidez de las tesis formuladas con antelación por aquel autor.

Amplificación, pues, desorbitada de la trama urbana, acerca de lo cual, si bien desde un punto distinto al del urbanismo crítico, también se ha

pronunciado Naciones Unidas, al resaltar la importancia adquirida por los fenómenos urbanos debido al enorme crecimiento que han tenido las ciudades o las aglomeraciones urbanas que, según el United Nations Habitat Programme (UNHP), en la actualidad comprenden el 50% de la totalidad de la población. Por otra parte, el Banco Mundial (BM) ha remarcado que el 90% del crecimiento económico se da en las ciudades y que, si no hay variaciones, las previsiones de crecimiento demográfico indican que, en 2030, el 60% de la población vivirá en las ciudades. Un fenómeno que representa un salto cualitativo en diversos aspectos (socioeconómicos, espaciales, demográficos…), dado que atañe no únicamente a la dimensión cuantitativa como es la dilatación espacial(/temporal), sino también a la composición de la trama urbana, determinada por multitud de factores: migraciones por conflictos bélicos, prácticas neocoloniales, hambrunas, cambio climático, presión ejercida por las multinacionales de la agroindustria y la minería, construcción o ampliación de infraestructuras, política económica de los Estados que potencian unos territorios en perjuicio de otros que quedan despoblados, etc., por lo que es preciso recurrir a nuevos conceptos y a otras clasificaciones más acordes con las nuevas realidades (figura 3).

**FIGURA 3**
**MAPAMUNDI EN EL QUE APARECEN CON UNA COLORACIÓN MÁS OSCURA LOS ESPACIOS URBANIZADOS**



**Fuente: Schmid (2014) y Brenner (2014).**

Sobre este particular, cabe reseñar las aportaciones de Brenner y Schmid (2014), así como las de Soja y Kanai (2014), que recurren a distintos argumentos, entre ellos: la constatación de la gigantesca

expansión de las dimensiones del territorio urbanizado, descrita en términos de urbanización planetaria *path dependent*[24], lo que revela su dependencia de la historicidad y de la funcionalidad institucional (acuerdos regulatorios, coordenadas tácticas y estratégicas…). Por otro lado, ocurre que se difumina el binomio rural/urbano a causa, precisamente, de la desaparición de esa otra parte, la no urbana; se descarta, por consiguiente, el enfoque "citycéntrico" que subyace en la visión de Naciones Unidas; además, la consideración de estos procesos y cambios estructurales examinados desde una óptica relacional, interactiva, que desvela las contradicciones, comporta la necesidad de remarcar tanto la mercantilización que impregna el espacio como su contraparte, el malestar y el rechazo expresados en la protesta, lo social.

Un ejemplo que permite ilustrar lo que ha significado el despliegue delirante de los procesos de urbanización ha sido lo acontecido en China por distintos motivos, entre otros: el fomento de las políticas de inversión en los sectores de la construcción e inmobiliario (plasmado en el hecho de que el 29% del PIB chino corresponda al sector de bienes inmuebles), la laxitud en la política monetaria y crediticia, la apertura de zonas francas, la especulación por parte de grandes y pequeños inversores, o bien, el respaldo por parte de las instituciones estatales y privadas (bancos, promotores, etc.) a la adquisición de la vivienda en propiedad en un unos años en que las ciudades estaban experimentando un considerable crecimiento hasta abarcar, como ha señalado el Banco Mundial, el 61% de la población. A todo esto habría que añadir que, en 2004, se reformó la Constitución a fin de reforzar los sectores no estatales y el derecho a la propiedad privada —en 2005 fue eliminada la prohibición de la existencia de empresas privadas con lo que quedaba abolido el monopolio del Estado —, proceso que culminó con la adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Husson, 2009: 34).

Podemos considerar que todos estos elementos son motivos más que suficientes y permiten explicar la aparición de lo que fue una enorme burbuja inmobiliaria —dentro de esta vorágine promercado— de la cual encontramos indicios ya en los años noventa, lo que permite dar cuenta de esa anomalía que ha sido la aparición de las "ciudades fantasma" —paisaje yermo de espacios urbanos edificados pero vacíos, deshabitados—,

como ha ocurrido con Tianjín (parte del proyecto Cinco Continentes), Evergrande City (en Wuhan) o con los proyectos fallidos de Kangbashi (en la región de Mongolia interior) (figura 4).

**FIGURA 4**
**CIUDAD FANTASMA DE KANGBASHI (CHINA)**

**Fuente: Infobae.**

Acerca de todas estas cuestiones, Brenner (2014) ha destacado, al propio tiempo, como un rasgo específico, las modificaciones espaciales patrocinadas por instituciones que, por último, tienen su reflejo en la "significación" y en la "escala" del desarrollo urbano donde se distinguen dos aspectos. En primer lugar, lo concerniente a las geografías urbanas, donde se detecta que el aumento considerable de la densidad demográfica y los cambios a gran escala en el entorno urbano, en las ciudades, provocan la aparición de ciertos rasgos —entre los que cabe reseñar las cuestiones de mantenimiento y seguridad— lo que a su vez desencadena el "estallido" de lo que supone, en conjunto, transversalmente, la partición urbano/no urbano. El segundo elemento estriba en subrayar como las grandes regiones mundiales, remodeladas con criterios selectivos, movilizan recursos a partir de los distintos niveles de gobernanza —Estado, autonomías o territorios federados, metrópoli, ciudad (desde los núcleos "matrices")— para absorber capitales, lo que requiere adecuar las funciones del desarrollo urbano en vastas áreas del territorio; todo ello exige impulsar tácticas y estrategias que posibiliten la consecución de objetivos predefinidos en áreas metropolitanas policéntricas o en regiones dependientes del tejido difuso, complejo (estatal y supraestatal) para la acumulación de capital.

## 2. 4. LA VIVIENDA ENTRE EL VALOR DE USO Y EL VALOR DE CAMBIO

En este escenario, la vivienda, considerada en principio un bien social básico e inclusive un derecho constitucional, particularmente en Europa Occidental, acaba por erigirse, de un modo deliberado, en otro de los eslabones de la expansión de la economía de mercado, sobre todo bajo la forma de título financiero, principalmente a partir de los años ochenta y noventa.

No obstante, es preciso puntualizar como, con anterioridad, las cosas fueron en cierto modo distintas. Así, por ejemplo en Estados Unidos, en las décadas que precedieron al neoliberalismo, podemos observar que se dio la coexistencia, a partir de los años cincuenta, en ciudades como Boston, Nueva York o Chicago, de un importante volumen de vivienda pública de tenencia propietaria y viviendas baratas de tenencia privada, pero que al mismo tiempo, como consecuencia de la aplicación de las políticas denominadas *redlining*[25], excluían a las minorías. A ello se sumaría la construcción de autopistas y viviendas en los suburbios de las conurbaciones norteamericanas vinculadas al uso del automóvil y a una visión idílica que se nutría en el imaginario colectivo de la proximidad a la naturaleza. La situación en gran parte de Europa, en la segunda mitad de los años cuarenta y en los cincuenta, con un paisaje urbano asolado por los efectos de la guerra tanto en las ciudades como en las zonas rurales y condicionada por el éxodo migratorio hacia las ciudades, fue bastante distinta, debido entre otras razones a la envergadura de las labores de reconstrucción, lo que contribuyó a la dinamización de la actividad económica en sectores como la construcción y las inmobiliarias. Por otra parte, los organismos públicos fomentaron la rehabilitación de los centros históricos y, a la vez, contribuyeron a la creación de grandes extensiones repletas de infraviviendas en las ciudades y en las áreas periurbanas (Whitehead y Scanlon, 2007).

Conviene resaltar, asimismo, cómo el impulso de políticas sociales de vivienda al amparo del Estado de Providencia hizo posible a uno y otro lado del Atlántico, en determinados periodos, la promoción de vivienda pública —combinando distintas fórmulas diversas (alquiler asequible, subvenciones…), algunas de ellas cuestionables (segregación, promover la

tenencia privada)— para familias vulnerables. En Estados Unidos, destacan las promociones posteriores al *crack* de 1929 y las iniciadas después de la Segunda Guerra Mundial, donde cabe reseñar cómo, en 1957, Nueva York se convirtió en la primera ciudad en aprobar una ley de vivienda justa que, a pesar de todo, no resolvió la cuestión persistente de la exclusión, que dejaba a un lado a los no blancos y, además, por lo general eran viviendas de propiedad, tenencia propietaria, que contaba con el apoyo del Federal Home Loan Bank Board y por las empresas bajo el patrocinio del Gobierno Fannie Mae y Freddie Mac creadas para la concesión de hipotecas.

Hay que decir, acerca de esto, que la importancia de las políticas públicas de vivienda en Europa fue mayor, particularmente en aquellos países en los que se había fomentado el *welfare state* (Reino Unido, Alemania, Austria, Holanda, Suecia y Francia). Y, además, sin dejar de ser un factor de acumulación de capital e instrumento de gobernanza —identitario, puesto que favorecía la adhesión al Estado— tenían, con todo, unas características distintas a las del parque de viviendas de Estados Unidos, entre otras razones por la inexistencia de un "mercado dual" (no se aplicaban criterios *redlining*) y por la prioridad asignada al alquiler en lugar de a la propiedad (figura 5).

**FIGURA 5**

**ANTIGUAS VIVIENDAS SOCIALES SITUADAS EN HATTSTEINERSTRASE 1-3, EN FRÁNCFORT DEL MENO**

**Parte del conjunto de miles de viviendas patrocinadas por el organismo sin ánimo de lucro Neue Heimat (NH) perteneciente a la Confederación Alemana de Sindicatos (DGB), los cuales acabaron siendo paulatinamente privatizados y, en 1990, el NH fue disuelto al detectarse prácticas corruptas.**
**Fuente: Petra Benedetti.**

De un modo u otro, una de las experiencias más interesantes en cuanto a promoción de políticas públicas de vivienda lo encontramos en la primera mitad del siglo XX al echar una ojeada a esa original propuesta que se dio en ese islote de libertad en un país ultraconservador, Austria, como fue el caso de la Viena Roja (Rotes Wien), una excepción que se prolongó desde 1923 hasta 1933 y que ha sido considerado uno de los proyectos urbanos y arquitectónicos más avanzados de la época. Esta fue una iniciativa que posibilitó la construcción de 65.000 viviendas sociales de notable calidad arquitectónica, distribuidas en grandes complejos urbanos y en zonas periurbanas —las denominadas *höfe* (Karl Marx Hof, Engels Hof, Matteotti Hof, Metzleinnstaler Hof)— en régimen de alquiler, cuya cuantía no podía exceder el 4% de los ingresos de los inquilinos —diseñadas como microcosmos, cuya referencia tenía que ser el prototipo de formas de vida en colectividad de la sociedad socialista— y que incluía distintos servicios básicos (vivienda, guardería, centro de salud y jardines) (Blasco, 2014) (figura 6).

Aparte de este, podemos citar otros ejemplos, aunque diferentes, como los proyectos públicos (*Siedlungen*) en varias zonas de Alemania Occidental (Berlín, Colonia, Fráncfort del Meno) o los sistemas de regulación de los alquileres (los *Mietrecht*), cuyos orígenes remiten a la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, en el reverso, un aspecto que no podemos omitir y que contrasta, en principio, con lo que deberían ser proyectos con criterios no mercantilizados, es que durante años el sector de la vivienda sin ánimo de lucro pudo gozar de exenciones fiscales que afectaban a distintos tipos de impuestos, como el impuesto de sociedades, el impuesto de actividades económicas o el impuesto sobre bienes inmuebles.

Por otro lado, en lo referente a la República Democrática Alemana, la inexistencia de suelo privado hizo que la vivienda pública fuera algo generalizado. En Holanda, el parque de vivienda pública alcanzó el 35%, donde destacan los proyectos de los organismos públicos y las *woningscorporaties* (asociaciones de la vivienda) dependientes de instituciones privadas sin ánimo de lucro. En Suecia, tendríamos el proyecto del millón de viviendas Mijonprogrammet. Finalmente, podríamos citar el caso de Reino Unido, donde los distritos y municipios

tuvieron un especial protagonismo en el patrocinio de vivienda pública, las *council housing*.

**FIGURA 6**
**EDIFICIO KARL MARX HOF**

**Fuente: Stadler y Bwag. Wikimedia Commons.**

En cualquier caso, entre los años setenta y ochenta, con el neoliberalismo las cosas cambiaron radicalmente al producirse un desmontaje de las políticas y servicios públicos, cuyos efectos en el capítulo de vivienda social fueron letales. Se impuso, como sucedió en Reino Unido, la vivienda en propiedad como patrón dominante, lo cual fue factible, por un lado, por la privatización de una parte importante del parque de vivienda pública durante el "thatcherismo" —rompiendo con lo que había sido la tradición de construcción de vivienda pública y asequible con arreglo el Plan Nacional de Vivienda Nacional de 1945— y, por otro lado, con el programa Help yo Buy, que posibilitaba que el Estado avalara hasta el 95% del coste de la vivienda, algo de lo que se beneficiaron no tanto los compradores como los promotores, que vieron como el precio de la vivienda se disparaba.

Algo similar ocurrió en Alemania, donde el alquiler había sido durante décadas la modalidad de tenencia dominante, a pesar de lo cual acabaron por imponerse aquellos proyectos en los que jugó un papel decisivo el influjo de las entidades financieras, que impulsaron una agresiva y descontrolada política crediticia que contó con el apoyo de la Administración pública, la cual posibilitó la concesión de préstamos hipotecarios a un amplio y diverso abanico de sectores socioeconómicos, desde las capas medias hasta los desempleados. En este sentido, el elemento más destacado de este giro privatizador tuvo que ver con la

compra por parte de fondos de inversión especulativos (*holdout*) de grandes paquetes de vivienda pública. Conviene remarcar, asimismo, que este proceso no fue lineal, ya que también se dieron, aunque de manera episódica, algunos cambios en relación con este enfoque promercado, tal y como ocurrió con la reactivación en Alemania, en 2020, de las políticas de vivienda sin ánimo de lucro, así como en Francia, en los años 1990, 1998 y 2000 cuando el Estado aprobó leyes contra la exclusión —lo que comportaría la potenciación de las *habitations à loyer modéré* (HLM) (viviendas de bajo alquiler)— para garantizar el acceso a una vivienda asequible de los desfavorecidos (Driant, 2002).

Así pues, por lo que se refiere a este viraje hacia nuevas modalidades de mercantilización, no está de más recordar que, aunque esta mutación a favor del mercado tuvo sus prolegómenos en Estados Unidos —en su última etapa, en los setenta, asociada a la creación del mercado secundario de hipotecas—, al final acabó por convertirse en pauta generalizada que acabó arraigando en las regiones centrales y semiperiféricas (España, Irlanda, Grecia…). No hay que olvidar, pese a todo, como un rasgo fundamental de la trayectoria que ha seguido históricamente la mercantilización de la vivienda, que con anterioridad, entre finales de los años cincuenta y los sesenta, estas prácticas depredadoras, aunque con unas políticas de concesión de préstamos y crediticias distintas, se habían aplicado en zonas delimitadas del espacio urbano en distintas ciudades —vinculadas en determinados casos a la gentrificación—, abarcando desde Sídney, Tokio o Hamburgo hasta Toronto. Unos procesos descritos de manera eufemística como revitalización o reciclaje urbanos y que Ruth Glass definió, en 1964, al introducir el concepto de gentrificación, con estas palabras:

> Uno a uno, gran parte de los barrios de la clase trabajadora de Londres se han visto invadidos por las clases medias, altas y bajas. Las degradadas y modestas calles flanqueadas por antiguas caballerizas, convertidas en viviendas y las casitas —dos habitaciones arriba y dos abajo— fueron sustituidas cuando expiraron los contratos de arrendamiento por elegantes y costosas residencias […]. Cuando este proceso de "gentrificación" comienza en un barrio, avanza rápidamente hasta que todos o la mayoría de los ocupantes iniciales, miembros de la clase trabajadora, son desplazados, así se modifica el carácter social del barrio (citado en Smith, 2012: 77)[26] (figura 7).

**FIGURA 7**
**RESISTENCIA SOCIAL FRENTE A LA GENTRIFICACIÓN EN LA CASA OKUPADA DE LA CALLE LIEBIG 14 EN BERLÍN. EN 2020, FUE DESALOJADA**

**Fuente: Wursti10247. Wikimedia Commons.**

Si examinamos un poco más en detalle estos procesos, podremos verificar de manera significativa como, en lo tocante a la vivienda como activo financiero, a finales del siglo XIX Estados Unidos ya titulizaba —convertía en títulos financieros— los préstamos hipotecarios a través de bancos que emitían bonos respaldados por hipotecas, los Mortgage Backed Bonds (MBB) (Cuadro *et al*., 2010). Muchos años después, en 1970, el Department of Housing and Urban Development de Estados Unidos, primero, y, con posterioridad, la National Mortgage Association impulsaron, asimismo, la difusión de títulos financieros cuyo subyacente eran préstamos hipotecarios, lo que propició que en distintas ciudades, entre ellas Nueva York, el mercado inmobiliario alcanzara en los ochenta un considerable crecimiento. Este fue, sin duda, el precedente de lo que con el paso del tiempo, a través de los distintos mercados —mercados alternativos bursátiles (MAB)[27], *over the counter* (OTC), etc.—, contribuiría a extender, no a diluir, los productos tóxicos en los mercados internacionales, particularmente las hipotecas titulizadas *financial asset*. Y a sabiendas de que la mercantilización de este producto no era una novedad, lo que sí resultaba inédito era que el grado de expansión de estos mercados observado en este periodo no tenía precedentes.

Sobre este particular, no cabe duda de que los dispositivos digitales, la flexibilidad en la política de préstamos y el recorte en las políticas públicas han propiciado que la vivienda haya operado ante todo como dispositivo de acumulación de capital y no como constructo para habitar

—valor de uso— integrante de lo que ha sido y es el "régimen de hipermercantilización" de las estructuras jurídicas y físicas (suelo, edificaciones, infraestructuras, fuerza de trabajo) (Madden y Marcuse, 2018: 49). Décadas, por cierto, con frecuentes turbulencias económicas en las que los sectores de la construcción y el inmobiliario tuvieron un papel clave, lo que quedó evidenciado de modo palpable en el resurgir del mercado de la vivienda como ámbito "remercantilizado", definido como elemento clave de un capitalismo profundamente financiarizado.

CAPÍTULO 3

# INGENIERÍA FINANCIERA, CRISIS Y POSTCRASH

## 3.1. FINANZAS E HIPOTECAS

Una vez esbozados *grosso modo* algunos de los elementos integrantes de los procesos de desposesión en el desarrollo urbanizador y del hábitat, abriremos un paréntesis que consideramos indispensable para ahondar un poco más en los entresijos de esta tupida trama con el propósito de hacer más inteligibles la estructura y la composición de los productos comercializados por los mercados financieros —estrechamente ligados a los cambios en la morfología urbana— y para remarcar como la conversión de los préstamos hipotecarios en activos negociables y su posterior inserción en el complejo macrocosmos financiero representan un factor representativo de este viraje en el ámbito de la vivienda y, en general, en el despliegue urbanizador.

Como título introductorio, hay que decir que la financiarización de las hipotecas se inscribe en un marco económico o de la economía política con altibajos en el que se alternan la expansión y la inestabilidad (recesión, crisis…). Décadas en las que el crecimiento de la economía, incluidos sectores como la industria, la minería o la agroindustria, se rigen, sobre todo, por postulados que dependen principalmente de acrecentar el retorno para el accionista —el valor para el accionista actúa como factor sobredeterminante y tiene preferencia por encima de los criterios productivistas—, así como de una gobernanza y un funcionamiento de la actividad económica flexible y liberalizadora[28].

Acerca de esto, resultan significativos, de entrada, los cambios en el funcionamiento de la banca y la aparición de nuevos actores económicos (entre los que destacan los fondos de inversión *private equity funds* y los *hedge funds* o *vulture funds*)[29] promotores de sistemas de gestión y de

prácticas basados en la "banca microelectrónica" y en modelos de *rating*[30] (cálculo del riesgo) opacos que respaldan dispositivos y productos titulizados tales como las hipotecas o los derivados (CDO, CDS, ABS, etc.). En cuanto a las modificaciones en el sector bancario (Stiglitz, 2010: 121), lo que se constata es que, si en los años previos a la reestructuración obtenían la mayor parte de sus ganancias a partir de la diferencia entre el tipo de interés que debían pagar los prestatarios y el tipo de interés que el banco pagaba a los depositantes, este margen de beneficios, aunque no era muy elevado, permitía obtener una rentabilidad, sin que la economía se desestabilizara, pero tras la reestructuración de los años setenta y ochenta las cosas cambiaron. En la medida en que los controles a resultas de las nuevas formas de gobernanza se habían debilitado y el capital perseguía nuevos filones para acrecentar su rentabilidad, esta situación hizo que las entidades financieras buscaran fuentes de ingresos distintas, en forma de comisiones, de liquidez en el corto plazo o de retornos procedentes de activos financieros, lo que dio pie a que se incrementaran las operaciones de intermediación y comercio en los mercados financieros abiertos, así como un crecimiento considerable de su papel como prestatario y negociador de activos financieros reemplazando una fracción importante de la cartera de inversiones en valores industriales hacia los sectores emergentes (plataformas, *green new deal* o capitalismo verde) y las finanzas.

**FIGURA 1**
**CITY DE LONDRES (LA CIUDAD DENTRO DE LA CIUDAD)**

**Punto de referencia fundamental junto con Wall Street del flujo multinacional de transacciones financieras y pilar del engranaje utilizado en el blanqueo de capitales y para la expansión financiera y económica a través del sistema offshore**
**Fuente: T. Surtel. Wikimedia Commons.**

En este escenario, la actividad de los nuevos actores económicos ya no se circunscribe, por consiguiente, en exclusiva a las transacciones de la banca, al agrupar una gama variada de entidades y fondos de carácter más o menos especulativo: desde fondos de pensiones hasta fondos de capital riesgo (*vulture funds*, fondos buitre), como los *private equity funds* o los *hedge funds*. Un giro que ha sido posible gracias a las reformas legislativas introducidas en la regulación de los mercados financieros, cuyo punto de partida fue la derogación de la ley Glass-Steagall de 1933 sustituida por la ley Gramm-Leach-Bliley. Acerca de esto, un síntoma que denota que las cosas habían cambiado es que ahora la racionalidad que oriente la actividad inversora ya no pretende fundamentalmente la obtención de ganancias a partir de un aumento de la productividad y lograr que la economía productiva sea más eficaz, sino que canaliza preferentemente sus inversiones para la obtención de una mayor rentabilidad hacia operaciones que comporten intervenir en las distintas esferas de las finanzas.

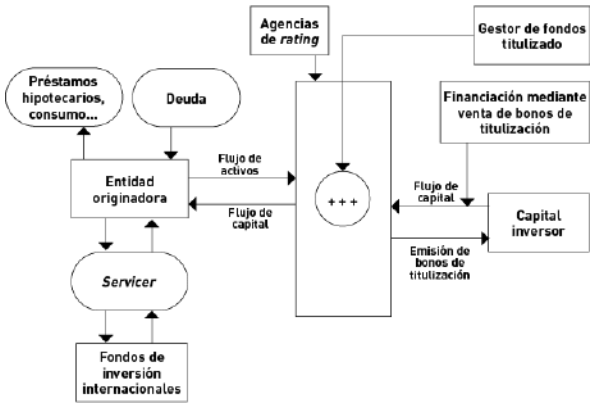
En este sentido, la reducción de las competencias por parte de los sistemas de regulación tuvo como consecuencia una intensificación en la actividad de aquellas entidades y, de paso, un incremento y una variedad en la gama de productos y operaciones con una elevada ratio de riesgo: arbitraje, *carry trade*, derivados etc.[31], a lo que habría que añadir los préstamos hipotecarios titulizados (Husson, 2009; Chesnais *et al*., 2009; Lapavitsas, 2013). Actores financieros (fondos de inversión, aseguradoras, fondos inmobiliarios…), prácticas y productos cuya sofisticación y falta de transparencia acaban por impregnar todos los sectores de la economía —desde la banca hasta la minería y la agroindustria—, acerca de lo cual resulta significativo que pasaran de controlar, en 1980, activos por valor de 2,9 billones de dólares a 62 billones en 2006, las tres cuartas partes de los activos financieros (Torres, 2015: 71) (figura 1).

En lo referente a los préstamos hipotecarios, previamente, es preciso definir qué es un título derivado y clarificar el proceso de titulización como es el caso de los préstamos hipotecarios titulizados. Un derivado es, pues, un título financiero que tiene como colateral o valor subyacente otro activo, en este caso un préstamo hipotecario que se tituliza. Para exponer que es la titulización —una sistemática que se difunde extensamente en los

setenta en Estados Unidos y en los ochenta en Europa— efectuaremos un desglose esquemático de los elementos que integran la estructura y los procesos del sistema de titulización (figura 2).

a. Entidad originadora. Transfiere los activos al fondo de titulización (FT), lo que incluye el derecho a acceder al flujo de caja.
b. Fondo de titulización (FT) o *special purpose vehicle* (SPV). Por lo general creado por el propio banco o entidad originadora, cuya función consiste en la adquisición de activos que, acto seguido, tituliza (por ejemplo, préstamos hipotecarios), lo que significa que los transforma en títulos respaldados por un colateral y, por otro lado, obtiene fondos para la adquisición de títulos con la venta de bonos.
c. Gestor de fondos o *trustee* (T), el cual administra y representa jurídicamente el FT.
d. Los administradores o *servicer* (S) son plataformas externas vinculadas a bancos (como sucede con el *servicer* del banco Santander), aunque muchos de ellos en la actualidad son propiedad de fondos de inversión multinacionales. Gestionan grandes carteras de activos inmobiliarios diversos (viviendas de segunda mano, viviendas nuevas, naves industriales, oficinas, centros comerciales, etc.), hipotecas y créditos dudosos. Su condición de gestores incluye la comercialización de aquellos productos, pero sobre todo aseguran que los deudores afronten la deuda[32].
e. Agencia de *rating* (Moody's, Estándar & Poor's, Fitch), que evalúa el riesgo o la solidez financiera de una empresa o de un Estado. No deja de ser llamativo que sus accionistas sean las propias entidades financieras y las empresas que deben ser calificadas.

**FIGURA 2**
**FONDO DE TITULIZACIÓN (SPECIAL PURPOSE VEHICLE, SPV). RASGOS ESTRUCTURALES Y PROCESOS INPUT/OUTPUT**




**Fuente: Elaboración propia.**

La base argumental de la titulización —que después se demostró falsa — consistía en hacer creer que con la dispersión del riesgo en el maremágnum de los mercados internacionales disminuiría la probabilidad de insolvencia, de liquidez o de la aparición de situaciones de quiebra o crisis generalizada. Esta sería la razón de que productos como los préstamos hipotecarios, comerciales, etc., tomaran la forma de bonos respaldados por activos titulizados —*asset backed securities* (ABS)—, que, en el caso de los préstamos hipotecarios titulizados, se subdividen en dos tipos:

a. *Residential mortgage backed securities* (RMBS), si el subyacente es una vivienda.
b. *Commercial mortgage backed securities* (CMBS), si el subyacente es un préstamo comercial. También tenemos otro tipo de productos titulizados como los *collateral debt obligations* (CDO) o los *collateral loan obligations* (CLO).

Sobre este particular, no cabe duda de que la expansión de los préstamos hipotecarios titulizados y de otros productos financieros contribuyó a que se expandiera el riesgo de solvencia y liquidez de las entidades financieras, lo que se explica por varios motivos, entre los que podemos destacar:

a. Fomento de la tenencia propietaria (desgravaciones fiscales, subvenciones a promotores…) y debilitamiento de las políticas públicas y de vivienda social.
b. Facilidades crediticias: concesión de préstamos hipotecarios que

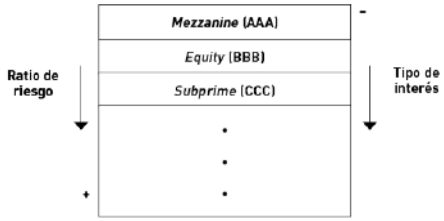
anteriormente habrían sido rechazados y que ahora cubrían o podían llegar a cubrir el 100% del valor del inmueble; oferta a partir de cierto momento, por tanto, de préstamos con bajos tipos de interés para la consecución de nuevos filones de mercado de alto riesgo como sucedió con los préstamos NINJA (*no income, no job, no assets*; ni ingresos, ni trabajo, ni activos).

c. Falseamiento de las tasaciones y del *rating*.

Por otro lado, un aspecto fundamental de lo que constituyó la reelaboración de productos financieros con objeto de facilitar su posterior comercialización para lograr la máxima rentabilidad (*search for yield*) queda perfectamente ejemplificado en el fraccionamiento y segmentación de los préstamos hipotecarios titulizados, conceptuados como productos estructurados, realizados por los FT; división en franjas con distintas ratios de riesgo, que siguen trayectorias que van del menor a mayor riesgo, donde estaban incrustados los préstamos *subprime*, con arreglo a la siguiente clasificación: franja AAA *mezzanine*, calificada como la de menor riesgo y menor rentabilidad; BBB *equity*, CCC *subprime*; DDD, etc., lo que implica, por consiguiente, que riesgo y rentabilidad quedan entrelazados (figura 3).

Por fin, acerca de la magnitud descomunal del mercado de las hipotecas titulizadas, resulta sin duda muy significativo señalar que, en 2012, llegó a alcanzar la cifra de 11,3 trillones de dólares (Aalbers *et al.*, 2012). Asimismo, una de las razones que explicaría las dimensiones alcanzadas por el mercado de la vivienda dentro del contexto de la expansión financiarizadora, lo que incluiría como elemento fundamental los productos titulizados tal y como ha ocurrido con los préstamos hipotecarios, radica en la categorización de aquellos activos —parte de la *global wall of money* o de la acumulación gigantesca de capital financiero — como valores *high quality collateral* (HQC), reflejo palpable de la consideración de la inversión en bienes inmuebles como operaciones de alta rentabilidad (Aalbers *et al.*, 2012; 2023).

**FIGURA 3**
**DISTRIBUCIÓN EN FRANJAS ESTRATIFICADAS DE ACTIVOS TITULIZADOS SEGÚN RATIO DE RIESGO Y TIPO DE INTERÉS**




**Fuente: Elaboración propia.**

## 3.2. CRISIS, RESCATE Y AUSTERIDAD

Acerca de la crisis es preciso señalar que lejos de la idea sostenida por la ortodoxia económica, este tipo de desequilibrios no pueden ser considerados como algo episódico ni tampoco como una anomalía; desde la óptica que proponemos, tal y como se deduce de la simple observación histórica, las crisis —poliédricas, multidimensionales, donde destacan la reconfiguración de las geografías y del entorno construido— se manifiestan como elementos constitutivos, intrínsecos, al nexo-capital. Así, por ejemplo, con la excepción de ese paréntesis que fueron los "treinta dorados" (periodo fordista-keynesiano), lo que revela un seguimiento de las distintas etapas del capitalismo es la aparición reiterada de desequilibrios y crisis —su naturaleza estructural— acerca de lo cual resulta sumamente representativo lo acontecido en las últimas décadas: crisis petrolera en 1973 y 1979, crisis de la deuda latinoamericana en los ochenta, *crack* de Wall Street en 1987, primera crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992, crisis financiera internacional en 1997, crisis de las puntocom en 2000-2002… y, por último, crisis del sistema financiarizado en 2007-2008 que, en el caso de España, basculando entre el colapso, la recesión y los rescates/austeridad, finaliza en el bienio 2013-2014, tal y como ha quedado con el repunte de la economía reflejado en los indicadores de crecimiento del PIB, la demanda interna y la demanda externa neta.

Sobre este particular, otro aspecto que nos parece indispensable tratar en este apartado —dando por sentada la naturaleza multidimensional de la crisis (económica, política, social, medioambiental…)— radica en el análisis de los elementos esenciales de la última gran crisis sistémica en su vertiente económica o de la economía política, para lo cual abordaremos de manera muy escueta algunos elementos de las concepciones teóricas

acerca de esta temática que nos han parecido más relevantes. En primer lugar, estaría la obra de Mattick (1977), que, siguiendo la pauta de Marx, pone de relieve que en las crisis se da una insuficiente valorización por parte del capital, lo que tiene como consecuencia que la tasa de beneficio tienda a disminuir; se establece, por tanto, una relación de causalidad entre la aparición de la crisis y el descenso de la rentabilidad y de la acumulación de plusvalía.

De este modo, lo que revelan las crisis es la existencia de un vínculo de dependencia entre la acumulación de capital y la ley del valor, lo que implica que aquel obstáculo únicamente puede ser superado cuando se remonta la valorización (a fin de alcanzar un margen de beneficio que tendría como referencia porcentajes que oscilarían entre el 10 y el 20%) para restablecer lo que el capital considera una adecuada tasa de ganancia: esto permitirá que la acumulación prosiga. Se da, así, una disparidad entre plusvalía y capital acumulado, lo que hace que la caída de la tasa de beneficios se convierta en algo inasumible, puesto que ello supone el descenso o la ausencia de beneficios —menor inversión en la producción—, lo que acarrea un aumento del desempleo y un descenso del consumo. Ausencia de acumulación, por consiguiente, que desemboca en lo que Marx denominó "sobreacumulación" de capitales (previos), pero no de plusvalía (actuales), o bien "sobreproducción" de medios de producción que habrían podido operar como capital que valoriza.

Desde una óptica distinta, Negri (2001), a partir de una relectura de los *Grundisse*, que quiere ir "más allá de Marx", pone el acento en la contradicción existente entre estas dos formas separadas que son el valor y la figura del dinero, algo que se visibiliza al desvelar la imposible transformación de una en la otra. Este carácter antagónico aparece en algún momento como factor de crisis, sería lo que podemos categorizar como la contradicción entre el valor —que emana de la valorización basada en la apropiación del excedente por el capital— y el precio, que surge como dispositivo —anotación— creado unilateralmente por el mercado. Sin embargo, hay otro factor que hay que tener en cuenta y es la subjetividad y las prácticas antagonistas, lo que supone un giro cualitativo en lo que se refiere a las concepciones ancladas en las lecturas procedentes de las críticas clásicas, objetivista y mecanicista. En este

sentido, la teoría del plusvalor y su desarrollo como preámbulo de una teoría del beneficio permite que podamos tener a nuestro alcance, apunta, una "red conceptual" que posibilita adentrarse en un análisis de la relación entre la crisis y la lucha de clases; unos procesos, por cierto, en los que la confrontación sociopolítica acaba por penetrar en el conjunto del circuito de la mercancía.

Brenner (2009), por su parte, hace hincapié en la vertiente histórica en su particular análisis de la crisis al examinar el largo declive que se inició en 1965 y culminó con la crisis de 1973, un periodo en el que la rentabilidad de las economías del G-7 disminuyó en torno al 25,5%. Realiza una indagación en la que *a priori* se descartan —tomando como referencia los datos correspondientes a la evolución de las economías de Estados Unidos, Alemania y Japón— los argumentos de la "economía de la oferta" (*supply side economics*), que señalan como causante de la caída de la rentabilidad el mayor crecimiento de los salarios respecto a la productividad. Por el contrario, lo que se verifica, dejando a un lado la cuestión de los mayores costes de las materias primas, es que la caída de la rentabilidad que acabó en crisis en los países del G-7 estuvo determinada, en realidad, por una reducción de la "relación nominal" entre producción y capital. Acerca de esto, es preciso tener en cuenta que la inyección masiva de productos industriales de bajo coste procedentes de Japón y Alemania en la segunda mitad de los sesenta acabaría por presionar a la baja la rentabilidad de las industrias del conjunto de los países capitalistas avanzados. Por otra parte, aunque se produjo un trasvase de capitales de la industria hacia otros sectores, las dificultades subyacentes, sistémicas, no desparecieron, a saber: un exceso de capacidad y de producción en la industria que, al hacer caer los precios, lo que ocasionó fue una reducción de la tasa de ganancia sobre el *stock* de capital.

Por otro lado, Husson (2009) —que sitúa el punto de mira en lo acontecido en las últimas décadas—, al examinar las crisis financieras, constata que se inician cuando una masa ingente de capitales atisba nuevos filones de beneficio a partir del seguimiento gregario de la denominada profecía autorrealizada, ignorando las advertencias de que el crecimiento económico no puede ser ilimitado. La resultante ha sido una

burbuja bursátil que ha dependido no solamente de la aportación de capital, sino también del debilitamiento de los sistemas de regulación. Este fue el caso del *crack* bursátil de 1987, el de 1990 poco antes de la guerra de Irak o la crisis que tuvo sus precedentes en 1995 con el auge de la "nueva economía". Burbujas y crisis en las que ha tenido un papel notorio la "nueva ingeniería financiera", promotora de la titulización y de los productos derivados, que posibilitan realizar operaciones de alto riesgo y elevada complejidad, como la compra-venta de activos a medio plazo, o el llamado efecto apalancamiento.

No obstante, hay un elemento primordial en esta situación crítica y es la "transmisión de lo virtual a lo real", la desestabilización radical del sistema económico producto de la no correspondencia entre la magnitud de las finanzas —literalmente, y, en gran parte, capital ficticio— y la economía productiva. Esto significa, como indica Husson, que, en última instancia, la relativamente reciente crisis 2007-2008 —crisis del sistema financiero y crisis sistémica— debe ser considerada como un "llamamiento" a la ley del valor. Crisis que en la parte financiera muestra la materialización de lo que ha sido la desvalorización de los capitales, lo cual ha tenido su repercusión en la "economía real" por varios conductos, entre otros: la contracción del crédito, *credit crunch*; la caída de las cotizaciones bursátiles, lo que ha acarreado una pérdida del valor del patrimonio inmobiliario que hizo que disminuyera el consumo; el clima de incertidumbre que influyó en el consumo y en la inversión, la crisis inmobiliaria y, por último, la ralentización de la economía, que afectó al conjunto de los sectores por la vía del comercio y de las inversiones.

Finalmente, tendríamos la aportación de Marazzi (2009a y 2009b), que centra su atención, asimismo, en las crisis financieras y, en concreto, en la crisis 2007-2008, para señalar que, a diferencia de lo ocurrido con otras crisis del pasado, en este caso no se trataría de una crisis regional, sino global, sistémica. El problema estriba en que, al ser global, la crisis ha destruido aquello que hizo posible el crecimiento en el periodo precedente, aunque de manera desequilibrada, como ocurrió con el trasvase de la demanda de los países con déficit estructural en la producción —caso de Estados Unidos— a los países con excedente (China o Japón en el pasado). Un escenario, por cierto, donde lo que se

vislumbraba era un aumento considerable del desempleo a escala global, una reducción drástica de las ganancias y las rentas y un incremento gigantesco del déficit fiscal, ante lo cual los Estados decidieron tomar medidas excepcionales para sostener a los sectores financiarizados por medio de recapitalizaciones, emisiones de moneda y control de cambios o embargos de instituciones bancarias; unas medidas, a pesar de todo, de dudosa eficacia y que pretendían salvar instituciones insolventes y cargadas de productos tóxicos.

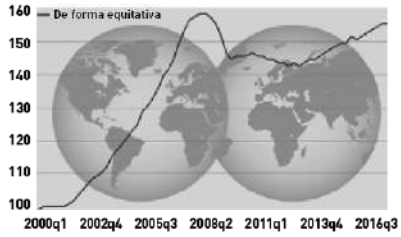
Por lo que se refiere a la causalidad de la crisis, Marazzi alude a las tesis de Alain Bihr, en las que se verifica la existencia de un "excedente de plusvalor" —indicio de sobreacumulación—, para puntualizar, acto seguido, que a diferencia de lo que señala este autor, al igual que Husson, el *crash* no fue consecuencia de un declive de la acumulación, de una no reinversión en capital constante y variable, sino del hecho de que el excedente en el nuevo proceso de acumulación que siguió al fordismo tuviera lugar en la circulación y en la reproducción de capital. Con todo, lo que se verifica, por tanto, en lo tocante a al papel como detonante de la secuencia burbuja-crisis de las *subprime*, es que en el trasfondo de este embrollo hubo otra cosa y fue la maduración de una crisis que se gestó en el proceso de acumulación capitalista financiarizada, lo que posibilitó un crecimiento global, mundializado, basado en las rentas financieras y en la deuda por el consumo.

Así pues, teniendo en cuenta, con matices, estas consideraciones conceptuales, podemos afirmar que la crisis que estalla entre 2007 y 2008 en Estados Unidos —aunque ya antes de 2007 se detectan signos de crisis, primero en 2004, momento en que la Reserva Federal, el banco central de Estados Unidos, aumenta las tasas de interés y, más adelante, en 2006, cuando la actividad económica en el sector de la construcción se debilita y cae el precio de la vivienda— en realidad constituyó el síntoma de algo más profundo: una auténtica bomba de relojería representada por el gigantesco volumen de productos titulizados —tóxicos, ingredientes del capital ficticio— para intentar compensar el declive no de la tasa de beneficio (que se ha nutrido en gran medida de la reducción salarial), pero sí del valor real producido, con lo cual el efecto concreto sería que se estaba minando la economía. Esto incidiría de manera decisiva en lo que

acabaría por convertirse en crisis sistémica. Una crisis, por tanto, que ponía de manifiesto la existencia de una enorme disociación entre el volumen de producción de valor de la economía productiva (excedente) y el capital ficticio (cómputo total del precio de los activos financieros), un volumen de capital —anotaciones contables digitalizadas— que no correspondía a ninguna producción tangible/intangible.

Ascenso y caída, bancarrota y crisis, por tanto, de unos mercados intensamente financiarizados. Unos mercados, por cierto, en los que las finanzas permearon la totalidad de los sectores de la economía y cuyo impacto desestabilizador resultó demoledor. Una búsqueda delirante de nuevos filones de inversión que acabaron instrumentalizando —mediante prácticas de intermediación financiera de alto riesgo y la comercialización de los préstamos *subprime*— los sectores más precarizados del tejido social, lo cual convirtió a este artefacto —eslabón débil de la cadena de contradicciones— en detonante de la crisis. Asimismo, si se analizan con detalle estos procesos, podemos comprobar como parcelas aparentemente desconectadas acaban por establecer interrelaciones: covarianzas que se modifican y, por otra parte, alineamiento de valores en principio aparentemente desligados que finalmente dan lugar a lo que Lordon (2009) califica de "hiperredundancia", en la que se confunden la búsqueda de liquidez y las condiciones que conducen al derrumbe. A este respecto, no deja de ser significativo, por ejemplo, que en 2007 el volumen de productos *over the counter* —(OTC), mercados extrabursátiles de productos estructurados— fuera equivalente a 12,5 el PIB mundial (Gallino, 2011: 256), lo que demuestra la altísima vulnerabilidad de la economía debido, indudablemente, al giro financiarizador en el que, al igual que en otros casos, como la crisis de 1929 (Goetzman y Newman, 2010), la construcción y las inmobiliarias fueron cruciales.

**GRÁFICO 1**
**EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE GLOBAL DE PRECIOS DE LA VIVIENDA**




**Fuente: Bank of International Settlements, European Central Bank y Federal Reserve of Dallas and National Sources.**

Es así como podemos constatar de qué modo en Estados Unidos, punto de arranque de la crisis, entre 2006 y 2007, se desinfla la burbuja inmobiliaria al caer los precios de la vivienda (en 2008 se reducen un 13,8%), para alcanzar un mínimo en 2012, una desvalorización que precede lo que, con posterioridad, de nuevo, derivará en ciclo expansivo (gráfico 1). Esta grave situación afectó, de inmediato, a distintas entidades financieras tales como New Century Financial, Countrywide, Goldman Sachs, Citigroup, Bank of America, etc., aunque también se vieron envueltos en esta ciclogénesis grandes comercializadores de préstamos hipotecarios como Fannie Mae y Freddie Mac o el banco Lehman Brothers. Esta fue una crisis que, al final, acabó por contagiar a las finanzas y al conjunto de la economía de diversos Estados: entre otros, HSBC, Barclays y Royal Bank of Scotland (Reino Unido), Crédit Agricole y BNP Paribas (Francia), Deutsche Bank (Alemania), Bank of China (China) y Banco Santander, La Caixa y BBVA (España). Además, se hallarían grandes corporaciones industriales como General Motors o Chrysler, y aseguradoras como American International Group, etc. Otro aspecto de este cataclismo fueron las catastróficas consecuencias que tuvo en la esfera social: en Estados Unidos, entre 2006 y 2014, más de 14 millones de familias fueron expulsadas de sus viviendas y en España, entre 2008 y 2020 se efectuaron —según la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH)— 1.002.000 desahucios. De un modo u otro, la envergadura de esta crisis nos la da el cómputo de pérdidas económicas que acarreó para Estados Unidos, Europa y Japón, y que se pudo cifrar en aproximadamente 10,1 billones de dólares (Toussaint, 2014: 87).

Con todo, tras el desastre vino el rescate y las políticas de austeridad con el pretexto del *too big to fail* (demasiado grande para caer), donde se comprometieron, en calidad de "recurso en última instancia" —con el

trasfondo de la crisis estructural y desvelando la naturaleza falaz del concepto de "autonomía de la política"— la Reserva Federal (FED) y el Departamento del Tesoro (USDT) en Estados Unidos y, en Europa, el BCE y los distintos bancos centrales y Gobiernos, que comenzaron a inyectar grandes cantidades de dinero al suponer que el problema era de liquidez cuando en realidad era también de solvencia. Ello comportó que en Estados Unidos el Congreso aprobara, en 2008, entre otras aportaciones, un plan de rescate de 700.000 millones de dólares o el procedimiento de adjudicación excepcional Term Auction Facility (TAF) y, en Europa, el BCE promoviera ayudas que llegaron a los 3,62 billones de euros (Torres, 2010: 106).

Es preciso puntualizar, no obstante, que la modalidad de rescate en Europa estuvo caracterizada por una mayor dureza que en el caso de Estados Unidos, debido sobre todo a la influencia de las concepciones ordoliberales germánicas[33]. Este planteamiento implicó la aplicación de severas medidas para el control de la deuda y del déficit basadas en políticas monetarias y de consolidación fiscal[34] a cargo, primordialmente, del erario público, lo que conllevó recortes importantes en el gasto público y un empeoramiento de las condiciones laborales y sociales. Ello supuso que el rescate y el reequilibrio por la deuda contraída —principalmente por las entidades financieras privadas, que en un principio habían sido contrarias a la intervención del Estado— se hiciera a costa de las instituciones públicas y de la mayoría de la sociedad.

Conviene remarcar, también, que la repercusión de estos recortes donde tuvo consecuencias más severas fue en las regiones y países con economías menos sólidas, como el sur de Europa o Irlanda. Unas medidas que provocaron un aumento de la precariedad en la parte social y que se pueden resumir como sigue:

a. Limitación del alcance de los convenios colectivos en un amplio espectro de países, desde lo que fue el Bloque del Este hasta países como España, Irlanda, Portugal e Italia.
b. Recortes en el salario mínimo y en las jubilaciones.
c. Disminución de la protección frente al despido y prolongación de la edad de jubilación.

En el caso de España, resulta de suma importancia la pérdida de capacidad adquisitiva por la disminución de los salarios que entre 2008 y 2015 fue del 12% (Alonso, 2018). Además, en 2011 el Gobierno del Estado, sin realizar ninguna consulta ni debate político, modificó el artículo 135.2 de la Constitución para garantizar el control de la deuda y del déficit, que quedó redactado en estos términos: "El Estado y las comunidades autónomas no podrán incurrir en un déficit estructural que supere los márgenes establecidos, en su caso, por la Unión Europea para sus Estados miembros". Y todo ello como un reflejo del carácter errático de la gobernanza, en un contexto en el que en la Unión Europea se revisaban al alza los límites en cuanto a la deuda y al déficit.

### 3.3. *POSTCRASH* Y REACTIVACIÓN DEL DESARROLLO URBANIZADOR[35]

En la poscrisis, aunque hubo algunos cambios, estos no fueron sustanciales. Para dilucidar lo acontecido examinaremos, en primer lugar, ciertas reformas consideradas imprescindibles, como fue la revisión de los acuerdos patrocinados por los bancos centrales y por el Banco de Pagos Internacionales (BPI) (Bank for International Settlements, BIS)[36], clave de bóveda de la gobernanza internacional de la actividad financiera y económica internacional, cuyo cometido incluye diversas competencias: reforzar la seguridad y fiabilidad de las finanzas, fijar estándares mínimos de control bancario, mejorar las prácticas financieras —lo que supone mayor control sobre la concesión de créditos y las prácticas como los mercados OTC (productos titulizados, *carry trade*, etc.)— y potenciar la cooperación en el control de riesgos. A todo ello habría que añadir que dichas instituciones aglutinan distintos organismos, entre los que destacan el Comité de Basilea (CB) y el Comité sobre el Sistema Financiero Global (CGFS).

Otro de los elementos del sistema de desregulación/regulación y que fue objeto de algunas reformas fueron los Acuerdos de Basilea[37], de los que eran partícipes los bancos centrales. Acerca de esto, cabe recordar que los acuerdos Basilea II, hechos públicos en 2004 y que en 2014 seguían vigentes, consolidaron la desregulación al reducir el volumen de capital

obligatorio y autorizar a los bancos la utilización de sus propios métodos de cálculo de los activos necesarios para alcanzar la ratio de fondos propios/activos. La inoperancia de este sistema se debía en gran medida a que concedía un amplio margen de maniobra a los bancos, puesto que eran ellos quienes decidían sobre el método de evaluación de riesgos. Con posterioridad, los acuerdos Basilea III (elaborados en 2010, pero cuya última versión entró en vigor en 2022) introdujeron una cláusula que obligaba a los bancos a disponer no del 2%, sino del 4,5% de capital de mayor calidad, *common equity*. A este porcentaje debía añadirse un 3,3% de fondos cuyo cálculo era más flexible; no obstante, en la actualidad, en Europa, los bancos centrales obligan a que las entidades financieras tengan en sus cajas una parte de los depósitos o del capital, si bien no es preciso que excedan del 1% (Torres, 2023). Ahora bien, al igual que en los anteriores acuerdos, las dificultades y contradicciones principales quedaron sin resolver, dado que, por una parte, el método utilizado y la ponderación de riesgos dependía de las propias entidades financieras y, por otra, puesto que no se habían legalizado, quedaba excluida de cualquier control la fracción clasificada como "fuera de balance".

En cuanto a las medidas adoptadas por los Estados, cabe reseñar la aprobación por la Administración Obama, en Estados Unidos, de la ley Dodd-Frank, a partir de la cual se creó la agencia Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) para mejorar la rendición de cuentas y la trasparencia del sistema financiero en favor de consumidores e inversores. Esta reforma fue revocada posteriormente por el Gobierno Trump, pese a que era una de las escasas propuestas correctoras para reconducir las finanzas al incluir diversos instrumentos para reforzar el sistema regulador tales como afianzar la protección del inversor, la creación de un Consejo de Supervisión de Estabilidad Financiera para prevenir el riesgo sistémico, la supervisión global a partir de la distinción entre mercado de titulización de activos, derivados y agencias de *rating* y el fortalecimiento de los estándares de regulación y cooperación internacional. Una lectura superficial de estas medidas podría dar pie a que fueran interpretadas erróneamente como indicios de que lo que ocurría representaba una recuperación del espíritu roosveltiano de 1933 (Tapia y Astarita, 2011).

En la Unión Europea, el proceso de reconstrucción de la economía fue

distinto, condicionado por las particularidades derivadas de ciertas contradicciones internas, entre las que destaca la existencia, *de facto*, de una pirámide jerárquica de Estados, lo cual ha posibilitado que se generaran flujos de expolio económico centro-periferia en la propia Unión. Por esta razón, la introducción de medidas para salir de la crisis —dentro de lo que han sido las políticas proausteridad— más que facilitar la recuperación social contribuyó al aumento de las dificultades de algunos Estados, sobre todo en la periferia, y todo ello por diversos motivos, entre los que podemos destacar los siguientes:

- El considerable endeudamiento tanto de los Estados, a causa de las directrices aplicadas en las políticas de rescate, como de las entidades financiarizadas (bancos, aseguradoras, etc.).
- Una moneda que funcionaba como divisa externa y un Banco Central, réplica del Bundesbank, centrado en el control monetario, en la inflación y en la ayuda directa a la banca privada —mediante la flexibilización cuantitativa para aumentar la oferta de dinero (*quantitative easing*, QE) o con tipos de interés casi cero— pero no a los Estados, ya que lo prohibía el Tratado de Maastricht, que obligaba a los Estados a refinanciar la deuda soberana recurriendo a los mercados financieros.
- La inyección de dinero público en las entidades privadas, que fue utilizado por parte de bancos y fondos de inversión en lugar de emplearse para reactivar la economía productiva o el sistema de créditos, lo que sirvió para acentuar la especulación, como sucedió con las operaciones relacionadas con la deuda pública, y provocó un importante aumento del valor de mercado de la prima de riesgo.

Llegados a este punto, en lo que se refiere al desarrollo urbano, uno de los pilares de la crisis y que dejó importantes secuelas fue el *ruining* (figura 4), cuya huella podemos observar, por ejemplo, en los restos de instalaciones industriales y de servicios abandonadas o bien en los espacios urbanos con viviendas degradadas o inacabadas como consecuencia de la reubicación o de la reconversión de la actividad económica. También ha quedado patente que no ha habido importantes

modificaciones en lo tocante al endurecimiento del control de la actividad inversora y del planeamiento, excepto ligeros retoques que no han cambiado apenas las características básicas del régimen de acumulación, y que se han plasmado en el hecho de que, a pesar de todo, los proyectos en el sector de la construcción e inmobiliarios han seguido teniendo un papel destacado, principalmente en aquellos Estados en que la dependencia del ladrillo había sido una pieza decisiva en el crecimiento del PIB y en el modelo de desarrollo y, *a posteriori*, en la recesión y la crisis.

**FIGURA 4**
**EDIFICIOS SIN TERMINAR (RUINING) EN LA CORUÑA (ESPAÑA) COMO CONSECUENCIA DE LA CRISIS 2007-2008**

**Fuente: Jenócrates. Wikimedia Commons.**

En este sentido, podemos comprobar como, a partir del 2014, se reaviva la agenda urbanizadora por varios conductos: reapropiación de vivienda pública y privada por los inversores privados; gentrificación de los centros históricos y *mobbing* inmobiliario; turistificación, que desarticula los lazos vecinales y erosiona el espacio urbano; privatización de infraestructuras, etc. Todo ello contando con el sostén de las instituciones públicas (Estados, autonomías, municipios, bancos centrales) y supraestatales (BIS, BCE, Comisión Europea, FMI, etc.) con distintos argumentos: afrontar la deuda pública generada por los *bailout* (rescate) en el marco de las políticas de ajuste estructural y consolidación fiscal, retorno a la senda del crecimiento o reimplantación de un enfoque del crecimiento *market friendly* (mercantilizante) que consolide la desregulación/regulación y la liberalización (supresión de mecanismos de regulación y control de las transacciones o *trade irritants*, convergencia regulatoria y reconocimiento

mutuo) (Wallach, 2015).

Sobre el capital privado, uno de los cambios más significativos, en un marco poscrisis en el que predomina el continuismo con algún matiz, condicionado por las secuelas macro- y microeconómicas, incluiría la desvalorización de los bienes inmuebles a la que seguiría una importante revalorización. Esto provocó un desplazamiento de la demanda de vivienda hacia el mercado del alquiler, lo que conllevó un incremento en los precios del alquiler en la Unión Europea del 15,3% entre 2010 y 2021 (Eurostat, 2022). Lo que se verifica, por tanto, es un debilitamiento de la hegemonía propietaria en absoluto ajena a la caída de la demanda agregada debido a la precariedad socioeconómica. Esto hará que se produzcan algunas variaciones en las estrategias de los actores económicos fundamentales: *private equity funds*, *hedge funds*, *holdout* (fondos buitre) y grandes corporaciones inmobiliarias, *real estate investment trust* (REIT), denominadas en España sociedades cotizadas anónimas de inversión en el mercado inmobiliario (SOCIMI), conceptuadas como *global corporate landlords* (GCL) (Beswick *et al*., 2016), que focalizan sus prioridades en la tenencia propietaria para la obtención de rentas mediante el alquiler temporal. No obstante, la subida de los tipos de interés en 2023, en la Unión Europea hasta el 4,5% y en Reino Unido hasta el 5,25%, para reducir la inflación ha modificado esta tendencia; así, por ejemplo, en el caso de Reino Unido, numerosos inversores que compraron para alquilar se han decantado por la venta. Por otro lado, los elevados tipos de interés han originado una contracción en las ventas debido al incremento en el coste de las hipotecas y una reconducción de la demanda hacia el alquiler, que ha visto como los precios se disparan (NRLA, 2023).

De un modo u otro, existe un aspecto particular de estos procesos que se halla en la reinterpretación por parte de aquellas entidades —preferentemente grandes inversores— de este nuevo escenario, que no lo consideran como algo catastrófico, sino como una ocasión óptima para invertir. Esto ha desembocado, finalmente, en un aumento de la concentración económica donde las desigualdades socioeconómicas se han acrecentado. Además —en el tránsito del *quantitative easing* al *quantitative tightening* que significa que se pasa de la "facilitación cuantitativa" a una política restrictiva en política monetaria impulsada

desde los bancos centrales—, lo que se atisba en el horizonte o tal vez constituya ya una realidad de hecho es el resurgir de la crisis —una situación que se ha agravado con la pandemia del coronavirus—, tal y como se deprende de algunos indicadores: debilitamiento de la actividad económica, que en el caso de la zona euro se ha traducido en estancamiento entre el último trimestre de 2022 y el primero de 2023; incremento de la deuda pública y privada; una inflación elevada; la eclosión de las desigualdades, etc., a lo que podríamos añadir la crisis climática derivada de la no reducción de gases de efecto invernadero (Toussaint, 2023; Roberts *et al*., 2023). En este sentido, Michael Roberts (2023a y 2024b), tomando como referencia la situación de la economía norteamericana, ha señalado como en los últimos cuatro trimestres el promedio de crecimiento de dos indicadores básicos como son el PIB y los ingresos internos brutos —que mide el cómputo de los ingresos agregados de todos los sectores— ha sido únicamente del 1,4%.

Por fin, la resultante de este viraje, que reafirma la categorización del espacio urbano en términos de activos financieros plasmados en el cambio en el modelo de negocio que pasa del *buy to sell* al *buy to rent* —de la compra para vender al alquiler— para decantarse de nuevo hacia la venta, unido a la implantación de la matriz TIYA[38] (Guironnet y Halbert, 2015) y la hegemonía del *pricing* y del *trading*, va a comportar, de un modo u otro, una recuperación del proceso de acumulación de capital a través del desarrollo reurbanizador (Fields *et al*., 2014). Es decir, una situación abocada al rediseño de las geografías existentes —donde emergen nuevos centro y periferias— y a la creación de un nuevo escalafón en los espacios urbanos para captar la atención de los inversores. En primer lugar, se hallaría, ante todo, en los nodos globales, como ha sucedido con Londres, Nueva York o los Emiratos del golfo Pérsico; en segundo lugar, estaría lo que podemos catalogar como segunda línea, en la que se ejecutan proyectos de reconversión urbana en la ciudad y en la metrópoli como ha sucedido con Hamburgo, Madrid, Barcelona o Marsella, y, por último, tendríamos espacios como Flint, Detroit o Liverpool, antiguos núcleos industriales fordistas-tayloristas que quedan relegados, entran en decadencia y sufren una importante pérdida de población (Silverman *et al*., 2016).

PARTE II

# CATALUÑA. REGIÓN, METRÓPOLI Y BARCELONA

CAPÍTULO 1
# PLANEAMIENTO

## 1.1. RASGOS ESTRUCTURALES BÁSICOS

En este apartado, antes de adentrarnos en lo que constituye propiamente el planeamiento urbano y del entorno construido de Barcelona (BCN), dedicaremos nuestra atención a determinadas características estructurales socioeconómicas, lo que nos permitirá definir las coordenadas que enmarcan las sucesivas remodelaciones operadas en este territorio en las últimas décadas.

Sobre esto, merece la pena prestar atención a ciertos datos significativos de este espacio multiescalar al que denominamos BCN, los cuales, aunque pongamos el foco de atención en la función de centro neurálgico que desempeña la ciudad, no podemos dejar de aludir a las transformaciones acontecidas en las últimas décadas y que afectan al espacio y a las diversas estructuras de que se compone (socioeconómicas, políticas, culturales, demográficas…). Territorio moldeado bajo la impronta del empresarialismo financiarizado, que incide de manera decisiva en el formateado de las múltiples interrelaciones y, en particular, de la reconfiguración y expansión urbanizadora que involucra a los espacios circundantes, sobre todo a resultas de la reubicación y deslocalización de determinadas porciones del tejido económico (industria, logística, etc.), integrantes de las redes productivas y financieras del capital multinacional, y por los cambios demográficos y en relación con la vivienda. Por todo ello y de manera análoga a lo ocurrido en muchas otras ciudades o exciudades —Madrid, París, Londres, Mánchester, Los Ángeles, Ciudad de México…, núcleos tradicionales de fagocitación mercantilizadora, polos atractores históricos, de la actividad industrial y económica— resulta ineludible la reconceptualizacion de BCN para su

consideración en tanto que parte de un conjunto —conurbación— más amplio: metrópoli, megalópolis, región o macrorregión.

Sobre este particular, como integrantes de este espacio multiescalar podemos distinguir, en efecto, una vasta multiplicidad de interconexiones y flujos reticulares —que engloban fracciones del circuito productivo/reproductivo/circulatorio de la mercancía— que, finalmente, delinean un continuo urbano (*urban sprawl*) cambiante, que se expande y succiona nuevos espacios, suelos no urbanizados. Por este motivo, cuando aludimos a la ciudad, lo hacemos únicamente por razones analíticas, a sabiendas de que en realidad dicho subespacio no está disociado, sino que forma parte de una estructura mucho más amplia, que incluso sobrepasa los confines de la metrópoli o de la posmetrópoli prefigurada como parte de las cadenas multinacionales del valor. En este sentido, hacer referencia a la ciudad y al mismo tiempo a los distintos espacios con los que se halla conectada y de los que es inseparable nos permitirá tener una mejor comprensión de las peculiaridades de las diferentes áreas en que se subdivide la compleja estructura urbana; es decir, entender la profunda metamorfosis que ha experimentado, aquí, el espacio urbano y arquitectónico para acabar delineando un marco más amplio, multiescalar y policéntrico (figura 1).

En este sentido, nos referiremos, en primer lugar, a ciertos datos fundamentales a partir de la diferenciación entre región, metrópoli y ciudad, lo que posibilitará una aproximación preliminar a lo que ha constituido el rediseño urbano y de cambio demográfico de estos ámbitos. Esto es, la ciudad, con 1.620.343 habitantes en 2018 y una superficie de 102,15 $km^2$; una primera corona, que engloba 36 municipios (Barcelona, El Prat, L'Hospitalet, Badalona, etc.) y que aparece categorizada como Área Metropolitana de Barcelona (AMB), con una población de 3.239.337 habitantes y una superficie de 636 $km^2$; y una segunda corona, Región Metropolitana de Barcelona (RMB), con 164 municipios (Mataró, Granollers, Mollet, etc.) y siete comarcas con 5.012.961 habitantes y una superficie de 2.605,54 $km^2$. Y todo ello forma parte de una comunidad autónoma con una población que pasó de 7.543.825 habitantes en 2018 a 8.016.606 en 2024 y que, como muestran las cifras, concentra la gran mayoría de la población en los tres subespacios anteriormente

mencionados (Idescat, 2018 y 2024).

**FIGURA 1**
**MAPA DEL ÁREA METROPOLITANA DE BARCELONA**

**Fuente: Geoportal de cartografía. Área Metropolitana de Barcelona (AMB).**

Por otra parte, es preciso puntualizar que el argumento en que nos basamos para hacer referencia a la reconfiguración de la tríada ciudad/metrópoli/región se apoya, esencialmente, aunque no de manera exclusiva, en atender a las variaciones demográficas vinculadas de manera fundamental al coste de la vivienda y a la relocalización de determinados sectores de la actividad económica, en particular la industria y los servicios; una alteración del escenario que ha generado a lo largo de los años una corriente de población hacia la periferia y, como consecuencia de ello, la proliferación de proyectos de desarrollo urbano y de vivienda que ha acabado involucrando a las dos coronas circundantes: metrópoli y región.

Así pues, en lo tocante a la evolución demográfica, un examen de las series históricas nos indica que se ha producido una disminución de la población en el centro urbano y un aumento en la metrópoli. En efecto, según el Instituto Nacional de Estadística (INE), la población de Barcelona ciudad (BCN) se ha reducido al pasar de 1.752.979 habitantes en 1981 a 1.620.809 en 2017 o 1.660.314 en 2021. Asimismo, la primera corona, AMB, por el contrario, ha visto incrementada su población al pasar de 3.048.479 habitantes en 1991 a 3.291.654 en 2019. A ello habría que añadir que la RMB registra unas cifras de población que se mantienen en torno a los cinco millones de habitantes.

Por lo que se refiere al tejido económico, principalmente en el espacio que se extiende desde BCN hasta la RMB —en el que se combinan

economías de aglomeración y economías de escala—, lo que se observa es que se ha producido la sustitución de la industria tradicional, principalmente textil, por otro tipo de industrias: química, farmacéutica, automovilística, maquinaria industrial, construcción, servicios a las empresas (contabilidad, asesoramiento fiscal y financiero, *consulting*), etc. Un factor a tener en cuenta en relación con estos cambios es su huella en la morfología urbana como consecuencia de la reubicación, principalmente de las instalaciones industriales, en el exterior de la ciudad. A este respecto, cabe recordar que el proceso de relocalización de empresas, que se ha venido dando desde los años sesenta, no ha sido inocuo, puesto que ha tenido una notable influencia en la distribución sectorial y de las unidades productivas y, en general, en la zonificación[39]. Una de sus consecuencias ha sido, precisamente, la desindustrialización de barrios como Poble Nou y de otras zonas de Barcelona que, entre 1963 y 1990, perdieron 1.326 empresas industriales.

Por el contrario, debido a este efecto centrífugo, determinados sistemas urbanos como el AMB y la RMB vieron como se incrementaba el número de empresas y la magnitud de la fuerza de trabajo. Así, podemos observar como entre 1996 y 2002 la población ocupada —distribuida básicamente entre la industria y los servicios— en Martorell se vio incrementada en un 56,3%; en la zona de Vallés-Collserola, un 47,1% y en el Alt Maresme, un 39,7%. Si nos fijamos en la estructura global por sectores de la población ocupada en la RMB en 2002, producto de los cambios que se habían dado, veremos las siguientes proporciones: agricultura, 0,2%; construcción, 8,5%; industria, 22,3% y servicios, 68,9%. En cuanto al AMB, tenemos las siguientes cifras: agricultura, 0,2%; construcción, 7,4%; industria, 18,2% y servicios, 74,3% (según Idescat y el INE). Por fin, un elemento esencial y que tiene que ver con las modificaciones en la estructura económica de BCN estriba en la relevancia del turismo debido al fenómeno de lo que ha sido conceptuado como turistificación[40], que (según cifras del Ajuntament de Barcelona) representa con sus 28 millones de visitantes anuales el 12% del PIB y el 9% del empleo en la ciudad.

Asimismo, un aspecto que resulta indispensable resaltar sobre estos procesos y cambios estructurales consiste en la inserción de la economía de BCN y Cataluña en las cadenas supraestatales del valor por la

presencia de grandes corporaciones originalmente de capital autóctono como Endesa, lo que supone ahondar en la inserción multiescalar —división del trabajo y financiera de BCN, AMB y RMB— en el seno del capital multinacional. Sobre esto, con arreglo al "Global Cities Investment Monitor 2019" elaborado por la red internacional de servicios que incluye Big4, PWC, Deloitte y Ernst&Young (KPGM), Barcelona se situaba en séptima posición en cuanto a la captación de proyectos *greenfield* o de capitalismo verde en 2018.

Por otro lado, algo que destaca acerca de esta cuestión es el alto grado de concentración oligopolista y de presencia de capital supraestatal que presenta el tejido económico. A este respecto, no deja de ser altamente significativa la penetración de capital multinacional, principalmente de grandes empresas industriales y de otros sectores: Seat-Volkswagen, Amazon, Schneider Electric España S. A., SKF Española S. A., Lidl Supermercados S. A., Nestlé España, BASF, Ciba, Novartis, Bayer, Facebook, Competence Call Center, entre otras, a lo que habría que añadir la presencia de multinacionales con sede central en España: Endesa, Repsol, Grifols, Naturgy, Banco de Santander, CaixaBank, etc. Corporaciones transestatales que unidas al resto de las entidades económicas catalogadas como grandes empresas —aquellas cuya facturación excede anualmente la cifra de 6.010.121,04 euros— representaban en 2019 el 37% del PIB de Catalunya (Agencia Tributaria; Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2019). A ello se sumaría que una porción importante de las Pymes —según cifras de 2021, 598.874, de las cuales el 96,3% son micro (entre 0 y 9 trabajadores) y que en 2019 aportaban el 63% del PIB (Anuario Pymec, Catalunya)— están integradas en las pirámides de subcontratación de grandes empresas; son eslabones indispensables del engranaje generador del valor añadido bruto (VAB) que delinean las cadenas globales o regionales impulsadas por empresas transnacionales[41].

Por lo que se refiere a la adecuación del espacio, si bien en principio la inversión extranjera directa (IED) se podría suponer que parte de cero, en realidad no es así, dado que no hay que olvidar que los territorios receptores de capital exigen como condición necesaria para atraer inversiones ciertos prerrequisitos, entre los que podemos destacar: la

reclasificación del suelo, la zonificación, infraestructuras adecuadas, un bajo control en el movimiento de capitales (REIT, banca, etc.), una legislación que favorezca la existencia de condiciones sociolaborales de bajo coste y precarias, una escasa regulación medioambiental o una fiscalidad regresiva o próxima al formato *tax haven* (de paraíso fiscal).

Por último, no podemos dejar de remarcar, en particular por lo que se refiere a la evolución de la RMB —que junto con el AMB emergen como receptoras del éxodo empresarial y demográfico procedente de BCN—, los cambios en la morfología espacial, que no está desvinculada de las trasformaciones detectadas en grandes regiones con las que aquellos espacios mantienen importantes ligámenes —eurorregiones: Turín-Trentino, Mosa-Rin, Cárpatos, Alpes-Mediterráneo, Galicia-norte de Portugal, región Báltica—, una de cuyas características es en que amplían sus límites para configurar megarregiones que contienen aglomeraciones policéntricas de ciudades, que conforman unidades socioeconómicas y geográficas diversas. En el caso que nos ocupa destaca el corredor Barcelona-Lyon que —como indica el informe "Barcelona en cifras 2021-2022" (Ajuntament de Barcelona)— cuenta con una población de 27,3 millones de habitantes y una producción anual que supera los 700.000 millones de euros, una cifra ciertamente importante dentro del conjunto de las 12 megarregiones europeas.

## 1.2. PLANEAMIENTO NEOLIBERAL

Así las cosas, para abordar la cuestión del planeamiento y la expansión urbanizadora, tomaremos como punto de partida la premisa formulada por Brenner y Schmid en "Towards a new epistemology of the urban?" (2015), donde se retoma una idea enunciada en 1970 por Henri Lefebvre en *The Urban Revolution*, según la cual el espacio urbano debe ser reconceptualizado como precondición epistemológica y política de la teoría urbana crítica. Una de las conclusiones que se expone en esta reconceptualización es que, dada la variedad de morfologías que detectamos en los diversos marcos geográficos, unido al enorme crecimiento de los espacio urbanos, exige, como ya se ha indicado, una reformulación de los binomios rural/urbano o metrópoli/colonia, que deben

ser reemplazados por una visión distinta: concepción polimórfica y multiescalar del espacio cuyos límites se han dilatado exponencialmente; reconfiguración del espacio que requiere superar la visión tradicional que pone el foco en la *cityness* o en la ciudad concebida como pivote fundamental o núcleo articulador del desarrollo urbano. Ello significa que aunque en determinados momentos utilicemos aquella denominación, hay que dar por sentado que en realidad nos referimos a una idea de la ciudad como estructura integrada en un ámbito más amplio, multicéntrico, denso —urbanización extensa— con interrelaciones y dinámicas complejas y a distintas escalas: metrópoli, megalópolis, región; acotación que excede, ciertamente, los confines de lo que había sido considerado "ciudad tradicional" (figura 2).

**FIGURA 2**
**VISTA AÉREA DEL FRENTE MARÍTIMO DEL ÁREA METROPOLITANA DE BARCELONA**

**Fuente: Área Metropolitana de Barcelona (AMB).**

No se trata, a pesar de todo, de que estas estructuras y procesos se modifiquen únicamente en términos cuantitativos, sino de algo mucho más específico y cualitativamente heterogéneo, y que, además, va a tener una enorme repercusión en el despliegue urbanizador. No referimos, en efecto, a que este crecimiento no se da de cualquier modo, sino que se expande vertebrado en última instancia por unos postulados donde el factor más relevante estriba en la preeminencia de la ley del valor y la consecución acrecentada del retorno para el accionista (Lapavitsas, 2013; Merrifield, 2014; Logan y Molotoch, 2015) en un marco mixto de colaboración público-privada.

Esto no debería resultarnos sorprendente en el tema que nos ocupa, pues ya en plena modernidad, desde el siglo XIX, un atributo que ha caracterizado durante décadas la concepción de la ciudad y en general de la planificación y el desarrollo urbano ha estado determinado por la

impronta del mercado que se desprende de la visión empresarial impuesta por la burguesía de este Estado, incluida Catalunya, reflejo de una cultura rentista que relega la inversión en capital fijo y capital constante al dedicar gran parte de las ganancias a la inversión especulativa, como ha sucedido con prioridad atribuida a la adquisición de bienes inmuebles (Seidman, 2014).

En cualquier caso, hay que reseñar que el desarrollo urbano, impulsado por la democracia neoliberal —cuya referencia política y jurídica proviene de los Pactos de la Transición—, tuvo su apoyatura en una concepción del Estado descentralizado, materializado en la creación de las comunidades autónomas, lo que supuso dotar de amplias competencias a las autonomías y municipios en políticas del suelo, planeamiento urbano y arquitectura. No obstante, la legislación estatal ha seguido siendo una referencia ineludible para algunos temas concretos (políticas del suelo, zonas fronterizas y costeras, mercado de la vivienda y alquileres…). Tal es el caso, por ejemplo, del establecimiento de una clasificación básica para el régimen urbanístico, suelo urbano, suelo de reserva urbana y rústico, a la par que se definía un variado espectro de planes de urbanización dependiendo de la escala y de las particularidades del ámbito de intervención (planes generales de ordenación urbana, planes parciales, polígonos de actuación urbanística…). Por otro lado, estaría la regulación de las políticas de vivienda. Una de las principales consecuencias de estos cambios legislativos y políticos ha sido, justamente, que desde 1978 el Gobierno de la Generalitat de Cataluña tiene transferidas competencias fundamentales en vivienda y urbanismo, además de capacidad para gestionar normativa y jurídicamente el planeamiento municipal, metropolitano y regional.

A este respecto, nos referiremos, en primer lugar, a determinados instrumentos de gestión en que se ha sustentado el planeamiento, principalmente en el AMB y en BCN. Acerca de esto, por lo que se refiere a la planificación urbana y arquitectónica en aquellos espacios —RMB, AMB y BCN— durante décadas el instrumento esencial para el planeamiento —que se atiene al "principio de jerarquía normativa"— ha tenido como referencia esa matriz común que ha sido el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU), también denominado Plan General

Metropolitano de 1976 (PGM 76) todavía vigente.

El PGOU del 76, cuyo cometido radicaba en la ordenación integral del territorio, que puede abarcar uno o varios municipios, prefigura el marco general en el que se insertan los distintos proyectos de reurbanización, el planeamiento del desarrollo de proyectos (planes parciales, planes especiales, programa de actuación urbanística, etc.) y los instrumentos complementarios (ordenanzas municipales de edificación y ordenanzas municipales de urbanización). Su importancia es crucial, puesto que es el que indica la función del suelo disponible —donde ha incidido de manera particular en los consistorios y demás instancias públicas ligadas al urbanismo la financiación del sistema partidos—, para lo cual se recurre a dos mecanismos normativos. En primer lugar, la clasificación que fracciona el territorio en distintas clases de suelo y define su finalidad, donde podemos distinguir: suelo no urbanizable debido a su localización, rasgos propios que pueden tener que ver con cuestiones como la protección legal (parques nacionales, etc.) o cualquier otro tipo de limitación legal; suelo clasificado como urbanizable (sectorizado y no sectorizado), lo que implica que con posterioridad es susceptible de ser construido, y, por último, suelo que está urbanizado —consolidado y no consolidado (es el suelo que ocupa la ciudad)— y que cuenta con infraestructuras, equipamientos y demás, indispensables para acoger construcciones. En segundo lugar, se hallaría el mecanismo de calificación cuya función consiste en asignar al suelo un uso particular (residencial, equipamientos, infraestructuras, etc.).

Podemos afirmar, por consiguiente, que el papel del PGM 76 ha sido decisivo, puesto que de él ha dependido la configuración del territorio de BCN y de su entorno (clasificación del suelo, definición del régimen aplicable a cada clase de suelo, etc.), así como de todo lo que comprende (vivienda, equipamientos, infraestructuras, actividades económicas, entre otras) en el que se entremezclan titularidad pública y privada.

Por lo que se refiere a BCN, incluida en el PGM 76, hay que destacar, entre 1983 y 1989, la promoción de las áreas de nueva centralidad (ANC), con el objeto de potenciar un concepto de ciudad policéntrica y bien conectada localmente (RMB, AMB y BCN) y con los mercados internacionales, al descongestionar el centro e impulsar las periferias para

regenerar el tejido urbano. Este proyecto comportó la creación de 12 ANC, entre ellas: Renfe, Meridiana, calle Tarragona, Puerto Viejo, Glòries y Diagonal-Prim. En estos años se aprobaron, también, planes sectoriales que afectaron a diversos barrios: El Raval, Santa Caterina, Gracia, etc. Por otra parte, el Real Decreto 914/1985 permitió declarar zona de urgente industrialización (ZUR) el cinturón industrial de Barcelona. Más adelante, en 1990, se aprobó el Pla Estratègic, Econòmic i Social de Barcelona 2000 (PEESB), promovido por el *tripartit*, contando con la participación de 300 instituciones que englobaban un heterogéneo espectro de instituciones: Ayuntamiento, Càmara de Comerç, Cercle d'Economia, Foment de Treball Nacional, Unió General de Treballadors, Comissions Obreres, etc. Asimismo, en 2000, se aprueba el Plan General Metropolitano para las áreas industriales de Poble Nou-Distrito 22@, el cual, en 2022, fue sustituido por la Modificación puntual del Plan General Metropolitano para un 22@ más sostenible e inclusivo. De un modo u otro, estas iniciativas tenían para los mercados una importancia vital, puesto que entre otras muchas cosas representaban lo que sería la primera versión en el periodo democrático del modelo de concertación público-privada.

Con todo, el gran salto adelante en la remodelación urbanística de la ciudad y de su remercantilización se dio tras la nominación de Barcelona, en 1986, como sede de los Juegos Olímpicos. Esto posibilitó que el Consistorio maragallense y el *tripartit* pusieran la primera piedra de ese sueño megalómano consistente en impulsar la reconfiguración urbana y arquitectónica de BCN, el más importante desde Plan Cerdà de 1860, lo que posibilitaría, al mismo tiempo, dadas la interrelaciones con el AMB y la RMB, que la ciudad/metrópoli resurgiera como centro neurálgico para la atracción de capitales y favorecer con ello los intercambios económicos estatales e internacionales en una imaginaria o real macrorregión del sur de Europa, que se extendería desde Baleares hasta Aragón prolongándose hacia el norte hasta enlazar con las regiones francesas de Midi-Pyrénées y Languedoc-Rosellón.

**FIGURA 3**
**GENTRIFICACIÓN EN EL BARRIO EL RAVAL (BARCELONA)**

**Fuente: Procés de renovació de BCN (2002-2003). Illa Robadors. El Raval. Ciutat Vella. Plataforma Veïnal contra l'Especulació.**

No cabe duda, por tanto, de que aquellos acontecimientos y proyectos tuvieron un gran impacto en la trama urbana y en el hábitat, lo que hizo necesario, sin duda, un incremento considerable del gasto público. Unas propuestas que dependerían, de manera ineludible, por lo que se refiere a la opinión pública y a la gobernanza de esos valiosos ingredientes para la gestión política y económica, de las dimensiones cultural y política (gobernanza mediante consenso prefabricado, reglamentación cívica, control social…).

Esta reconfiguración morfológica comportó llevar a cabo toda una serie de reformas urbanísticas y arquitectónicas de gran calado, entre las que podemos destacar la construcción de las rondas (Ronda de Dalt y Ronda Litoral), la reforma del frente marítimo, siguiendo el prototipo *waterfront*[42], distrito 22@ y Vila Olímpìca de Poble Nou, y, por fin, la reconversión urbana y socioeconómica de los barrios de Ciutat Vella (El Raval, Santa Caterina y La Ribera, Barceloneta, entre otros). Unos cambios, sin embargo, que en el reverso encubrían múltiples contradicciones: fortalecimiento del paradigma de "la ciudad y de los espacios AMB y RMB en función del automóvil" en detrimento de los sistemas públicos de movilidad; fragmentación de amplias zonas de la ciudad (Vall d'Hebron, Nou Barris, Trinitat Nova, Trinitat Vella…) con la construcción de las rondas; gentrificación (demolición/construcción, esponjamiento) de barrios del centro histórico y expulsión de vecinos; destrucción de viviendas y de una parte del patrimonio arquitectónico (UTE, 2004) (figura 3).

En estos proyectos el grueso de la inversión —las dos terceras partes— provino de la parte pública, aunque los beneficios de esta "ciudad/metrópoli-empresa" fueron a parar al capital privado (cons tructoras, inmobiliarias, bancos, ACS, FCC, Habitat) (Brunet *et al*., 2012)

(figura 4).

**FIGURA 4**
**VISTA DEL PORT OLIMPIC Y DE LAS TORRES MAPFRE**

**Ejemplificación de lo que fueron los proyectos de remodelación del frente marítimo o waterfront de Barcelona, incluida la antigua zona portuaria**
**Fuente: R. Roletschek. Wikimedia Commons.**

Sobre este particular, no podemos ignorar, igualmente, que va a ser justamente en estos años de desarrollo exorbitante de proyectos y de actividad constructiva cuando se forma la gran burbuja inmobiliaria, que comienza en 1997 y finaliza con la crisis de 2007-2008, pero cuyas secuelas se prolongaron hasta 2014 (Aalbers *et al*., 2012). Acerca de esto, es preciso recalcar, si tenemos en cuenta el papel desempeñado por las diversas instancias estatales y en general de la Administración pública, que la crisis, aparte de otros elementos (tasa de beneficio, productividad, crédito, deuda), no es en absoluto ajena a las medidas legislativas flexibilizadoras y de liberalización, y a los proyectos surgidos a instancias de diversos organismos del sistema de gobernanza, desde los municipios hasta el propio Gobierno del Estado y los organismos supraestatales. Modalidades de gobernanza que incluían, entre otros elementos, proyectos basados en la aprobación de diversas medidas favorables a la reducción del precio del suelo y para agilizar la concesión de licencias y la licitación, lo que ha tenido su apoyatura en dos presupuestos: en primer lugar, fortalecer el papel del mercado en el capítulo urbanístico y de la edificabilidad y, en segundo lugar, incrementar la oferta del suelo, lo que a su vez se amparaba en un principio absolutamente discutible, pero que aparece de manera recurrente, consistente en dar por sentado, de manera no siempre cierta, la disponibilidad escasa de suelo. Esto hizo posible, en

el capítulo de planeamiento, que hubiera una única categoría de suelo urbanizable, para lo cual se suprimió la diferenciación entre suelo urbanizable programado y no programado.

Todo ello supuso que el desarrollo urbano, en particular, la construcción de viviendas, no discurriera a partir de una evaluación objetiva de las necesidades existentes, sino con criterios economicistas y de mercado, lo que ha conducido de manera inexorable a un "sobredimensionamiento" del parque inmobiliario privado. Así, según el INE, en España había, en enero del 2021, 18.539.223 hogares, lo que indicaba que en estos años de crecimiento desorbitado la cifra se había incrementado en 455.531 viviendas. Y lo que es más, según cálculos realizados a partir del consumo de energía eléctrica se pudo concluir que 3.837.328 podían ser catalogadas como viviendas vacías. Por otro lado, un estudio efectuado en Cataluña por la tasadora Tinsa mostraba que, en 2021, había 418.612 viviendas vacías, un 10,7% del número total de viviendas.

Variaciones en la remodelación del espacio, por tanto, supeditadas a unas concepciones de la expansión urbanizadora y del diseño de la ciudad, que mediante distintos instrumentos —planeamiento estratégico, urbanismo táctico, privatización de los entes públicos del municipio, multiplicación de las subcontrataciones que abarcan desde las zonas urbanas hasta los parques naturales, entre otros— han dado como resultado que, finalmente, aquellos espacios sociogeográficos se prefiguraran, preferentemente, como ámbito para la acumulación de ganancias (Naredo y Montiel, 2011: 63; Rodríguez y Espinoza, 2017: 38).

## 1.3. EL PDU O EL CONTINUISMO DEPREDADOR

Llegados a este punto, hay que señalar de entrada que el PGM 76 —que ha sufrido distintos cambios, como ocurrió, por ejemplo, con la Modificación del Plan General Metropolitano por la renovación de las zonas industriales de Poble Nou que posibilitaron la creación del Distrito 22@, al aprobarse el Plan Estratégico y Económico de Barcelona 2000 o, más recientemente, con el Planeamiento General de Glòries— ha representado hasta ahora, a lo largo de décadas, la principal referencia estratégica. Sin embargo, está previsto que en un futuro sea sustituido por

un nuevo plan, Plan Director Urbanístic Metropolità (PDU o PDUM), cuya elaboración comenzó en 2015. Un plan —el PDU— cuyos ejes vertebradores aparecen definidos en el documento provisional del modo siguiente:

a. "Proyectos metropolitanos", cuya finalidad estriba en incidir en los elementos estructurales para reforzar la estructura de la metrópoli. Presuponen un estadio de concreción coherente a todas las escalas, que se identifican a partir de una diagnosis temática. Se distinguen de este modo tres categorías de espacios: espacios de nueva centralidad, elementos de relación con el territorio y nuevos tejidos.
b. "Ámbitos de oportunidad", que remiten a dos situaciones distintas, que supuestamente constituyen oportunidades para reforzar la cohesión metropolitana: por un lado, sectores de planeamiento en diferentes estadios de desarrollo y con papel estratégico, y, por otro, ámbitos delimitados del PDU por su potencial en tanto que espacios vacíos pendientes de definición o espacios obsoletos susceptibles de remodelación.
c. "Ámbitos de regeneración", que serían zonas y problemáticas que no pueden afrontarse desde la óptica de la regulación genérica. Se trata de espacios que necesitan una intervención transformadora, su remodelación, o ser rehabilitados en tanto que porciones de la metrópoli para revertir su forma actual a fin de mantener el papel y los usos que poseen en la actualidad.

Propuesta táctica y estratégica que interviene sobre la ciudad y la metrópoli construida, sin que se haya modificado el punto de vista de "ciudad/metrópoli -mercado" y del espacio urbano —la ciudad como "máquina de crecimiento" (Logan y Molotoch, 2015), "maquina depredadora"— y que, tal y como se deduce del contenido de los proyectos que ya están en marcha, supondrá previsiblemente otra vuelta de tuerca en la mercantilización de un territorio denso y policéntrico en dos vertientes: una, mediante la remodelación del núcleo urbano, la explotación en profundidad de las ANC y la construcción de infraestructuras; y, otra, pensando en el escenario global/local, al reforzar

las condiciones para hacer posible la obtención de las rentas y plusvalías que ofrece el ecosistema ciudad-metrópoli-región.

Se confirma, por tanto, como un fenómeno generalizado, el predominio del modelo de urbanización expansiva en el que se combinan la densidad y la dispersión hacia zonas clasificadas en principio como rústicas, originando lo que podemos calificar como presión regionalizadora e incluso que sobrepasa la RMB. Acerca de esto, no está de más mencionar los antecedentes para constatar como, particularmente entre los años noventa y 2004, se había duplicado el suelo urbanizado, puesto que como señaló en su momento el Pla Territorial Metropolità de 2010, desde 1980 se había pasado de un indicador de 52 $m^2$ urbanizados por habitante a 110 habitantes por $m^2$. Esta considerable ocupación del territorio, anteriormente clasificado como suelo no urbanizable, ha quedado registrada, también, en términos globales, en la base de datos elaborada a partir del cómputo efectuado por el Departament d'Infraestructura, Transport i Territori de la Universitat Politècnica de Catalunya, en la que se indicaba que el suelo urbanizado había pasado de 44.000 hectáreas en 1992 a 48.000 en 2004, hasta alcanzar, según las cifras de AMB, las 63.600 hectáreas en 2023.

Y en lo concerniente al planeamiento, tampoco hay que magnificar la verosimilitud y eficiencia de la planificación en sus distintas versiones (PGOU, PP, PERI) por varias razones. En primer lugar, por el poder condicionante del capital privado —los distintos *lobbies*, incluidos los inversores locales— tanto en los proyectos estrictamente privados como sobre las promociones públicas. Por otro lado, porque lo que se confirma con posterioridad, de hecho, es que lo que se impone es más una tipología de planeamiento de "parcheo" —desarrollo urbano "sobre la marcha"— que una planificación que refleje una visión global y a largo plazo, que necesariamente debería partir de una autocrítica de los errores precedentes y con una perspectiva a largo plazo, pero que, sobre todo, debería partir de las necesidades de la población desmercantilizada (figura 5).

Se instaura, de este modo, un "diseño fragmentado" de los espacios urbanos —anclado en una lectura "empresarializada" de la ciudad/metrópoli y del espacio urbano en general—, carente de lo que

debería ser lo que podemos conceptuar como algún tipo de planificación integral, motivado no únicamente por la volatilidad inversora o por la "evanescencia" y el "eclecticismo de modas y estilos", que sustituyen lo que serían valores y prácticas "perdurables" en calidad de integrantes indisociables de lo que ha sido definido como "derecho a la ciudad" (Mitchel, 2003; Merrifield, 2014; Harvey, 2018). A pesar de todo, sobre este particular, hay que puntualizar que desde que este concepto fue formulado por Lefebvre en *Le droit à la ville*, publicado en 1967 —una obra que pone el acento en la ciudad como espacio para lo público, la socialidad, en un contexto de interacciones diverso, aunque también ámbito de lucha, en el que se confrontan distintas alternativas y proyectos —, ha sufrido diversos cambios vinculados a las mutaciones en las tácticas y estrategias urbanas, las formas de gobierno y los modelos de desarrollo económico.

**FIGURA 5**
**CONCENTRACIÓN EN 2016 EN EL BARRIO DE SANTS (BARCELONA) FRENTE AL BLOQUE LA BORDETA PROPIEDAD DE LA SAREB PARA CELEBRAR LA ABSOLUCIÓN DE TRES VECINAS ACUSADAS DE USURPACIÓN**

**Fuente: Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH).**

En este sentido, cuando hablamos del "derecho a la ciudad" (figura 5) en términos de reapropiación, significa que debemos tener en cuenta varias cosas, sobre todo que nos referimos a un ámbito multidimensional y contradictorio: económico, cultural, político, espacial, etc. Acerca de esto, Mitchel (2003: 19) ha subrayado algo que conviene tener en cuenta en relación con lo que ha sido la reformulación del "derecho a la ciudad" y que engloba distintos elementos, entre ellos su contraposición al derecho a la propiedad o bien de lo que podemos considerar "privatización de lo

común". Redefinición de un derecho que se opone a lo que constituye un nexo alienante respaldado por la violencia de las formas de gobernanza, considerado necesariamente como algo exclusivo y que posibilita rechazar —expulsar— a los no deseados, y que se sostiene gracias al dispositivo policial y al Estado. Un derecho, en efecto, que propugna una noción del habitar y del espacio con un significado distinto al hegemónico al catalogar estas esferas como no mercantilizadas y autodeterminadas; un derecho, por último, basado en una praxis que propugna el protagonismo de lo social —de los subalternos— y que nada tiene que ver o, mejor, se opone al modelo basado en la delegación democrática de poder de los "presupuestos participativos" y de la reelaboración mixtificada de la noción de "consejo" (Reeve, 2020).

CAPÍTULO 2

# GRANDES PROYECTOS

## 2.1. A MODO DE PREÁMBULO

La promoción de grandes proyectos representa, ciertamente, uno de los rasgos y artefactos más característicos y que definen significativamente el modo en que se configura el entramado ciudad/metrópoli/región, el remodelado o la renovación de la morfología urbana —construcción de infraestructuras o edificaciones consideradas esenciales—, lo que permitirá la consecución de ciertos objetivos específicos (competitividad interterritorial, posicionamiento estratégico…). Proyectos que vehiculan, asimismo, una dimensión simbólica y significaciones, que permite nutrir el consenso "ciudadano" en torno al sistema partidos y las modalidades de gobernanza en general, así como en tanto que polo de referencia que remite a una marca, a una singularidad distintiva y a unos fines, que tienen su plasmación en el caso de BCN en el propósito de "poner la ciudad en el mapa del mundo".

Ahora bien, al examinar en detalle estas propuestas, vemos que ante todo constituyen piezas de ese gran tablero de juego en el que se dirime la pugna entre ciudades, metrópolis o regiones para atraer sedes de entidades o corporaciones internacionales, eventos, inversiones procedentes del movimiento internacional de capitales o incluso inversiones que surgen bajo el patrocinio de inversores locales. Y todo ello pudiendo contar con la inestimable complicidad de las Administraciones públicas, que son las que, para hacer que este espacio multiescalar y multidimensional sea operativo y tenga suficiente atractivo para el capital autóctono o para el capital multinacional, deben impulsar de antemano su remodelación —preparar el terreno— con la adopción de diversas medidas: construcción de infraestructuras, soporte para la clusterización, privatizaciones, centros

de I+D+i, fiscalidad regresiva, garantías jurídicas, *marketing* político-económico, control social, etc. Para lograrlo, se necesita la promoción de nuevos proyectos, un incremento de las partidas de gasto público correspondientes y una legislación en consonancia con las directrices y acuerdos que emanan de los pactos suscritos con las distintas fracciones del capital y con organismos supraestatales en cumplimiento de los distintos tratados internacionales en los que participa el Estado, tal y como ha ocurrido con el Acuerdo Económico y Comercial Global (Comprehensive Economic and Trade Agreemet, CETA)[43] entre la Unión Europea y Canadá —similar a la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)—, que conlleva, entre otras cosas, la obligatoriedad de privatizar servicios y entidades públicas (Leitner *et al*., 2007; Vollmer, 2019).

A este respecto, no deja de tener interés remarcar que uno de los aspectos más destacados del tratado de libre comercio CETA ha sido, precisamente, aparte de liberalizar las transacciones internacionales, la propuesta de privatización de organismo públicos, algo que ya intentó el actual presidente de la Generalitat con la ley Aragonès, que propugnaba trasferir al sector privado 250 servicios públicos —mediante el proyecto de ley de contratos de servicios a las personas—, pero que los votos en contra de la Comisión de Economía evitaron, en 2020, que ni siquiera llegara al plenario del Parlament. Ello no ha impedido, sin embargo, que mediante distintos artilugios, entre ellos la figura jurídica del Consorcio, la conversión en sociedades anónimas de determinados servicios públicos o a través de subcontratas se haya expandido como una plaga, tanto en BCN como en Cataluña, y se hayan privatizado amplias porciones de lo público (hospitales, residencias de la tercera edad, escuelas, redes de transporte, parques naturales…), abriendo de este modo las puertas al acceso del sector empresarial en el momento en que aquellos organismos generan beneficios. A modo de ejemplo tenemos la entidad Transports Metropolitans de Barcelona, que bajo la marca comercial TMB gestiona tres empresas de "transporte público" en la ciudad y en el Área Metropolitana, definidas según sus estatutos como sociedades anónimas: Ferrocarril Metropolità de Barcelona S. A., responsable del metro de la ciudad; Transports de Barcelona S. A., que gestiona los autobuses y otros

medios de transporte, y Projectes i Serveis de Mobilitat S. A., propiedad del Consistorio.

Un contexto, por cierto, en el que se han multiplicado las iniciativas que han comportado reclasificaciones y recalificaciones del suelo y establecer prioridades en el despliegue de proyectos —reconfiguración de las geografías político-económicas—, lo que ha requerido dejar de lado propuestas alternativas de carácter social y redistributivas, puesto que desde la óptica del mercado y, especialmente, para el sector FIRE (George, 2015), se consideraba que ofrecían una menor rentabilidad.

Sobre esta temática, resulta interesante mencionar algunas consideraciones realizadas por Merrifield (2014). En efecto, a partir de proponer un replanteamiento de la "vieja cuestión urbana" a la que se refirió Manuel Castells en 1979, alude a las profundas alteraciones que experimentan los espacios urbanos —ligadas a la obtención de rentas del suelo e inmobiliarias— y establece ciertas analogías entre la remodelación urbana contemporánea de multitud de ciudades (Londres, Mánchester, Nueva York, Río de Janeiro, Oslo) y los cambios que experimentó París en el periodo 1852-1870, bajo la batuta de Haussmann, "el hombre que arrasó París" a las órdenes de Napoleón III. Un "tsunami reurbanizador" que acarreó el desmantelamiento de aquella ciudad, sobre todo el casco antiguo, medieval, una zona habitada principalmente por familias obreras y foco de múltiples resistencias, cuya población fue expulsada por la vía de la "expropiación forzosa" hacia la periferia para, presuntamente, "higienizar" y "modernizar" aquella zona; espacios "regenerados" en los que se construirán grandes bulevares y nuevas edificaciones (Gare du Nord, Gare de l'Est, rediseño de la Place de l'Étoile y del Arc de Triomphe).

Neohaussmannización problemática, por consiguiente, definida por aquel autor como:

> [aquello que] produce su Otro, poderes de una dialéctica de desposesión e insurrección, estrategia de acumulación, pero también de rebelión, a la espera y conspirando en los rincones. De ahí su descontento. Y esto a través de toda la superficie del globo. La neohaussmannización es un proceso que solo se puede mantener bajo control a través de una política del espacio, mediante la paramilitarización —en ocasiones, literalmente, desde muy arriba— utilizando alta tecnología para la seguridad y vigilancia. La rebelión desde abajo, en la calle, es

> invariablemente pobre en tecnología y con tirachinas. De ahí su descontento. Y esto a través de toda la superficie del globo. De este modo la neohaussmannización es un proceso que solo puede mantenerse bajo control mediante la implantación de cierta política del reconfiguración del espacio […]; neohaussmannización […] que se despliega como una verdadera guerra civil urbana y que se manifiesta a ambos lados de la división espacial, tanto en los centros del poder como en las periferias marginadas, en el "Norte" y en el "Sur globales", en el exterior y en el interior; es una guerra de paredes y murallas, de banqueros y *banlieues* (citado en Merrifield, 2014: 13).

Acerca de esto, podemos sacar a colación algunas muestras extraídas en este caso del catálogo BCN/AMB de "proyectos emblemáticos" —que podrían incluir el Plan Delta, la finalización del tercer tramo de la autovía orbital B-40, distrito 22@, remodelación del frente marítimo, Forat de la Vergonya, etc.) o también iniciativas de menor envergadura, aunque también con un carácter que denota el afán de lucro (plusvalías, rentas…) y turistificador[44], como la organización de la Copa América, lo que permite ilustrar cómo se han hecho realidad estas concepciones con un notable impacto a escala metropolitana y regional:

a. Construcción de las rondas aprobadas en 1987 y que han exigido un considerable expolio de fondos públicos y de espacio público y privado, la partición de barrios (Horta-Guinardó, Nou Barris, Trinitat Vella, Sant Martí…), así como la consolidación de la idea de ciudad articulada en cuanto a la movilidad en torno al concepto de transporte individual representado por el automóvil y que tendrá su complemento, al cabo de los años, en otro tipo de vehículos (motocicleta, patinete). Unas arterias que registraban (en 2021, en plena pandemia y, por tanto, con una importante reducción del tráfico rodado) un tránsito en la Ronda de Dalt (B-20) y en la del Litoral (B-10) —según un estudio del Real Automóvil Club de Catalunya (RACC)— de 270.000 vehículos diarios, que provocaban enormes congestiones y un volumen considerable de emisiones de CO2, PM 2,5 y PM 10 (partículas con un diámetro inferior a 2,5 micras o a 10 micras emitidas en gran medida por motores diésel). A todo esto habría que añadir que, a pesar de la creación de las zonas de bajas emisiones (ZBE)

—que excluyen las rondas y el puerto de cruceros, zonas altamente contaminantes—, por un lado, el tránsito se redujo, si bien de forma poco significativa, pero, por otro, aumentó, entre otras razones por la actividad de las plataformas logísticas de la "última milla" (Amazon, DHL, Pack), vinculadas a la difusión del modelo de consumo y transporte *ecommerce* con un grave impacto medioambiental y en la densidad del tráfico rodado en todo el territorio. Un proyecto, por otro lado, cuyo coste ascendió a 4.000 millones de pesetas, 864 millones de euros, y del que se lucraron principalmente grandes empresas del sector de infraestructuras: Fomento de Obras y Construcciones, Construcciones y Contratas, Cubiertas y Mzov, Dragados y Construcciones, Ferrovial, etc.

**FIGURA 1**
**NUDO DE LA TRINITAT QUE CONECTA DISTINTAS VÍAS RÁPIDAS (RONDA DE DALT, RONDA LITORAL, AP- 7)**

**Fuente: A. Lois, Autopista.**

**FIGURA 2**
**OBRAS DE REMODELACIÓN DE LA PLAZA DE LES GLÒRIES**

**Fuente: Bienal Internacional del Paisatge de Barcelona.**

b. Remodelación de la zona de Les Glòries en el barrio de Sant Martí, con un coste cifrado en 2021 de 190 millones de euros, y

que incluye un túnel por el que pasarán una parte de los 350.000 vehículos que atraviesan el barrio del Eixample diariamente —lo que contradice las afirmaciones del Consistorio sobre sostenibilidad al reforzar el modelo de infraestructuras favorable a la movilidad basado en el automóvil—, así como la supresión del popular mercado "dels Encants", que ha implicado modificar la composición social y del hábitat de la zona —incluyendo la expulsión de 400 sintecho— y nuevos proyectos comerciales y de vivienda para conquistar a las capas medias y a la clase media-alta. Se trataría, pues, de la reforma de un espacio de servicio y bienes con carácter de exclusividad iniciada en 2008 y que todavía no ha finalizado, que conlleva la realización de distintos proyectos, entre otros, la eliminación de la anilla viaria elevada y el soterramiento de la Gran Vía. A esto se sumaría la construcción de un nuevo centro comercial, en el que destaca la inversión de capital privado —140 millones de euros—, a cargo de la multinacional Unibail-Rodamco, que participará como arrendadora y gestora de las instalaciones (Camerin, 2022). Por fin, tal y como indica el Consistorio en su informe "Fases del proyecto. Les Glòries", el proyecto se desglosa en tres etapas: derribo del anillo viario que abarcaba la casi totalidad de la antigua plaza, urbanización provisional que incluye las obras del CEIP Encants y promoción de 105 viviendas, construcción de un túnel dividido en dos tramos y, por último, construcción de un parque de 20.400 $m^2$.

c. Las Superilles, un proyecto inspirado en el denominado urbanismo táctico[45] —que sustituye la clásica "manzana" por "supermanzanas" conformando "nuevas células urbanas" de 400 o 500 metros de lado, que en la periferia se articulan a modo de vías básicas y que persigue revertir la proporción espacial 70% vehículo privado/30% usos específicos urbanos (peatonal, equipamientos, ampliar zonas verdes, etc.)—, tienen como consecuencia, sin embargo, la dualización socioeconómica y urbana e inmobiliaria de zonas de la ciudad entre, presuntamente, espacios de mayor o menor calidad urbana y

medioambiental y, por tanto, susceptible de entrar en el juego de la fagocitación urbanística y de la vivienda. Estos proyectos han sido cuestionados por asambleas de vecinos —barrio del Poble Nou— y por el RACC (2022), ya que no solo no solventan los problemas medioambientales y de la calidad urbana y del *modus vivendi*, sino que segregan el espacio urbano con criterios clasistas, favorecen la especulación inmobiliaria con la disociación entre el "dentro" y el "fuera", desplazan e incrementan el tráfico hacia las zonas periféricas de las *illes* y eluden hacerle frente a esa asignatura pendiente que es la mejora del transporte público metropolitano. En cuanto a su coste, únicamente el "eje verde" de Consell de Cent requerirá una inversión que excede los 60 millones de euros.

**FIGURA 3**
**SUPERILLA PLAZA CONSELL DE CENT, CALLE ROCAFORT**

**Fuente: Superilles. Ajuntament de Barcelona.**

En cualquier caso, llegados a este punto queremos puntualizar que en nuestra investigación tan solo se han analizado con mayor detalle tres grandes proyectos: la construcción de la estación del AVE La Sagrera y la ampliación del puerto y del aeropuerto, que se pueden considerar suficientemente representativos del planteamiento institucional en lo referente al desarrollo urbano y del entorno construido.

## 2.2. ESTACIÓN DE LA SAGRERA

Acerca del proyecto de la nueva estación intermodal de La Sagrera, la primera cuestión a remarcar es que se trata de la obra ferroviaria y de

remodelado urbano de mayor envergadura en BCN. Consta de cuatro plantas y permitirá el desplazamiento de 92 millones de pasajeros en un barrio de 28.796 habitantes. Su realización exige modificar un espacio urbano con una extensión de 164 hectáreas, cuya distribución incluye la construcción de viviendas, equipamientos, servicios y un nuevo centro de actividades económicas y comerciales. El proyecto de plataforma, que en la actualidad cubre una porción de las infraestructuras ferroviarias, incluye también la creación de un parque de 4 km de longitud y una superficie de 40 hectáreas. Las características de esta construcción —calificada como "área de nueva centralidad"— permitirá conectar distintas modalidades de transporte (autobuses, taxis…) no únicamente ferroviario y de alta velocidad, al facilitar su enlace mediante vías soterradas de autovías, autopistas y rondas. La apertura provisional para el primer AVE se prevé para 2023 y la finalización de las obras, para 2025. El coste total de este macroproyecto, que incluye la estación y la urbanización del espacio público, se cifró en 2020 en 2.300 millones de euros. En él participan empresas como Acciona, Dragados, Fomento de Construcciones y Contratas, y el Grupo Sorigué.

Una lectura más pormenorizada del proyecto permite comprobar que la construcción de la estación intermodal forma parte de un conjunto de propuestas para transformar un espacio urbano que engloba tres distritos: La Sagrera, Sant Martí y Sant Andreu. Según lo previsto, de las 164 hectáreas que se incluyen en la reforma urbanística, el 80% estará dedicado a zonas verdes y equipamientos, y el 20%, a zonas residenciales. A este respecto, la Sociedad Barcelona Sagrera Alta Velocidad S. A. (BSVSA) —integrada por el Consistorio, Adif, Adif Alta Velocidad y Renfe — tiene proyectado reurbanizar los espacios en torno a la estación del AVE. Así, por ejemplo, en la parte correspondiente al distrito de Sant Andreu, han sido licitados trabajos que engloban una superficie de 20.000 $m^2$ por valor de 6,9 millones de euros, de los cuales 1,76 millones corresponden al municipio y 5,14 millones se obtendrán con el aprovechamiento urbanístico. Paralelamente, ocupando una superficie de 140.000 metros cuadrados, está prevista una reserva de espacio para comercios y oficinas, a lo que se sumarán hoteles que ocuparán 35.000 $m^2$.

En este toma y daca, el revuelo de los fondos de inversión especulativos

no se ha hecho esperar. Tal es el caso de la promotora inmobiliaria Corp Promotors, que ha invertido 10,4 millones de euros para la adquisición de diversos terrenos y, de este modo, poder para participar en la remodelación de los sectores Triángulo Ferroviario y Colorantes-Renfe. Por su parte, BSVSA hizo público que en 2020 saldrían al mercado dos nuevas pastillas de suelo. La primera, correspondiente al Triángulo Ferroviario, con una superficie de 80.000 $m^2$, englobará actividades terciarias, 7.436 metros cuadrados dedicados a zonas verdes y 23.008 para equipamientos. La otra parte dispondrá de espacio calificado para uso residencial —en él se levantarán 1.192 viviendas, el 40% VPO— y el resto se dedicará a actividades comerciales, equipamientos y zona verde (BSVSA, 2018; Regàs y Subirana, 2020; Ajuntament de Barcelona, 2022).

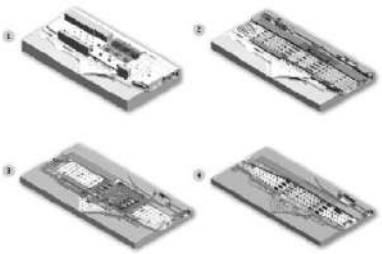
Con todo, esta iniciativa sugiere, de inmediato, una cuestión que podría parecer obvia acerca de la necesidad o no —la justificación técnica y económica— de este costoso proyecto de una estación del AVE teniendo en cuenta que en BCN ya existe la estación del AVE —Sants Barcelona—, que no es central, sino de tránsito, y que tiene 14 vías, cuatro de ellas con ancho internacional. Este proyecto resulta aún más chocante si se compara con la estación de Atocha (Madrid) —núcleo central del sistema radial de alta velocidad del Estado, que agrupa cercanías, media y larga distancia y todos los AVE del Estado—, que dispone de diez vías más el complemento, en Chamartín, del AVE Madrid-Valencia. A ello podríamos añadir el sinsentido de que España sea, después de China, el país con más líneas de alta velocidad[46].

Por otro lado, hay que recordar que no lejos de la estación intermodal —en el barrio de Sant Andreu— se construirá la nueva estación de Renfe Sant Andreu Comtal. Unos proyectos, por cierto, que evocan otra gran operación, como es lo que va representar el mayor proyecto de "regeneración urbana" de Europa, la operación Chamartín o Madrid Nuevo Norte, realizado en los terrenos de Adif en el espacio público que ocupa la estación de Chamartín y que supondrá un coste de 11.000 millones de euros[47]. No deja de ser llamativa, por otro lado, la gran similitud en ciertos aspectos que presentan el proyecto Sagrera AVE y el megaproyecto urbanístico Madrid Nuevo Norte aprobado por el Ayuntamiento de Madrid, previa modificación del Plan General Urbanístico. Un proyecto que ha

requerido, en este caso, la privatización de una superficie de 3.000.000 $m^2$ de terrenos pertenecientes a Adif, excluyendo con ello la opción de un uso preferentemente público. Magna operación urbanística que está previsto que se prolongue a lo largo de 25 años. Operación a favor del capital inmobiliario-financiero con un impacto económico que puede alcanzar los 18.260 millones de euros de la que, en principio, se beneficiará, principalmente, el BBVA. Una remodelación privatizadora que agrava la disociación en términos socioeconómicos y urbanos de la ciudad/metrópoli —con este nuevo polo elitista—, donde predominarán las rentas altas, bancos y sedes de multinacionales.

Con respecto a la estación La Sagrera, si examinamos el proyecto desde la óptica de la calidad de vida, nos podemos imaginar el impacto brutal que supondrá en aquella zona un movimiento anual de 100 millones de pasajeros y un considerable aumento en el volumen de tráfico en un barrio que en 2017 tenía 29.031 habitantes. Asimismo, un aspecto que no podemos eludir en relación con los cambios en la morfología urbana y constructiva es que la ejecución de estos proyectos va a requerir la remodelación de los espacios limítrofes, lo que comportará la demolición de edificaciones y la desarticulación de la composición urbana y sociodemográfica de estos barrios. Se trataría, una vez más, de lo que calificamos como operaciones de gentrificación y liquidación de edificaciones existentes —incluidas construcciones que pueden ser catalogadas como patrimonio histórico o simplemente arquitectura tradicional popular, huellas de la memoria histórica del distrito—, tal y como ocurre, por ejemplo, con diversos edificios de las calles Pons i Gallarza, Renart y Riera del barrio de Sant Andreu con un grave impacto social derivado de la expulsión de vecinos habitantes de estos barrios.

**FIGURA 4**
**REPRESENTACIÓN EN EL PLANO DE LAS DISTINTAS PLANTAS EN QUE SE SUBDIVIDIRÁ LA ESTACIÓN DEL AVE BARCELONA-LA SAGRERA: 1) VISTA DE LA CUBIERTA. 2) ANDENES PARA SERVICIOS DE ALTA VELOCIDAD. 3) PLANTA DEL VESTÍBULO GENERAL. 4) ANDENES PARA SERVICIOS DE RODALÍES Y TRENES REGIONALES**



**Fuente: Infografía. Adif Alta Velocidad.**

## 2.3. PUERTO Y AEROPUERTO

En este apartado enlazamos —dadas las interrelaciones estructurales y sus funciones— estas dos grandes infraestructuras y los proyectos de renovación y ampliación que las acompañan, puesto que en ellos está la idea de crear un *hub* puerto-aeropuerto que englobaría, por un lado, la plataforma de actividades logísticas (ZAL) y el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona y, por otro, el aeropuerto de El Prat, cuya propiedad se reparte un 51% de capital del gestor aeroportuario Aena y un 49% de capital privado. *Hub* con pretensiones de convertirse en punto de referencia en el sur de Europa, que incorporaría, además de la ampliación del puerto —ZAL y puerto de cruceros—, una red copia del modelo reticular y de conectividad del aeropuerto de Ámsterdam-Schiphol, que enlazaría el aeropuerto de El Prat con el de Girona y el de Reus.

Lo que se pretende, por tanto, con esta arrolladora ampliación, que engloba también el aeropuerto, es —con arreglo a la terminología del Departament de Politica Territorial i Obres Públiques de la Generalitat— crear una "europuerta" que permita engarzar esta región meridional de la Unión Europea con el resto del mundo. *Hub* intermodal puerto-aeropuerto, que comunicaría las redes europeas de comunicaciones y transporte de mercancía con el tráfico marítimo del Extremo Oriente —a través del canal de Suez— y, en el otro lado, con el Atlántico a través del estrecho de Gibraltar. Ambas estructuras se complementarían al facilitar el enlace del transporte aéreo europeo y transcontinental del aeropuerto de El Prat con el puerto, a lo que habría que añadir las conexiones terrestres (ferroviaria y por carretera). Por otra parte, es preciso tener en cuenta que la funcionalidad del puerto de BCN —diseñado para admitir grandes buques — lo convierte en uno de los principales sistemas de intercomunicación

marítima de la península ibérica y del sur de Europa.

En cuanto a la descripción del puerto de Barcelona (figura 5), de entrada, lo que destaca es su estructura con doble bocana: una mayor, al sur, y otra de menor envergadura, al norte. En él se distinguen varias zonas: en primer lugar, el puerto comercial, que opera principalmente como área en la que predomina el sistema de *containers*, denominada zona de actividades logísticas (ZAL), administrada por el Centro Intermodal de Logística S. A. (CILSA) y que cuenta con la participación de la Autoridad Portuaria de Barcelona (63%), Merlin Properties (32%) y de la Entidad Pública Empresarial del Suelo (5%), que incluiría un *service center* —centro empresarial y de servicios situado en la bocana sur— con una superficie de 212 hectáreas y en la que desarrollan sus actividades de transporte y logístico 200 empresas, donde destaca la multinacional de capital chino Hutchinson; en segundo lugar, se hallaría el puerto ciudadano, que abarca la zona de cruceros, ferris, ocio y el denominado Port Vell, y, en tercer lugar, el puerto energético, que engloba instalaciones y depósitos de productos inflamables, donde se ubican empresas como Enagás, Tepsa y Gas Natural Fenosa. Esta intensa actividad ha obligado a que en los últimos años el puerto haya tenido que duplicar su superficie hasta alcanzar las 1.109 hectáreas, con un calado de 16 metros, 38 grúas para la carga y descarga semiautomatizada de *containers* y 30 rampas *ro ro*: rampas fijas en tierra que permiten la carga (*roll on*) y descarga (*roll off*) desde el puerto. Por otra parte, se encontraría la terminal de cruceros internacionales, situada en el muelle de Barcelona, integrada en el centro de negocios World Trade Center.

Un aspecto que conviene recalcar, asimismo, es la importancia otorgada por la Administración pública y por el capital privado —desde una perspectiva que persigue la potenciación de redes logísticas e infraestructuras— a través de la dinamización del flujo de capital circulante por medio de la red portuaria, que en el caso europeo engloba BCN, Valencia, Marsella y, ante todo, el puerto de Róterdam, soportes esenciales para el tráfico de mercancías y de pasaje (cruceros, interconexiones…) multinacional. Sobre este particular, una de las razones para justificar este entramado radica en considerar que, de hecho, el 90% las mercancías utiliza la vía marítima; un sistema de transporte, por otra

parte, en el que se han introducido importantes innovaciones tecnológicas y organizativas como la automatización de las operaciones de estiba y desestiba, el sistema de contenedores[48], así como el aumento de la capacidad de los barcos mercantes. Estos han pasado desde 1956 hasta la actualidad de 500 contenedores a cerca de 25.000 TEU (*twenty foot equivalent unit*, unidad equivalente a 20 pies de capacidad), ligado a la expansión de las áreas logísticas y a la adopción de un modelo economías de escala y de capitalismo global, lo que ha posibilitado una notable reducción de costes que redundan en beneficio de las grandes corporaciones del transporte y de la logística; otro aspecto, aunque con una importancia mucho menor, sería el transporte de pasajeros.

Se trataría, por tanto, de la reconfiguración de unos espacios que ha exigido introducir cambios en la estructura y en las dimensiones del puerto, principalmente, en tres apartados: en primer lugar, en el aumento de la superficie de la zona de actividades logísticas (ZAL), gestionado por el Centro de Actividades Logísticas S. A. (CALSA), integrante del organismo público CELSA, donde despunta desde el sector privado la multinacional china Hutchinson; en segundo lugar, en ampliación del muelle adosado o puerto de cruceros, y, en tercer lugar, en la modificación del puerto energético en el que intervienen empresas como Enagás, Tepsa y Gas Natural Fenosa (*La Estiba*; Port de Barcelona, 2020; Grain, 2021).

Por lo que se refiere a la ZAL, no hay que olvidar que constituye, además, una plataforma intermodal que posibilita el despliegue de dos o más formas de transporte relacionados con la actividad portuaria vinculada tanto al mercado doméstico como al comercio internacional. Igualmente, un rasgo que caracteriza esta zona logística es que su localización —que la sitúa en la interconexión entre distintas formas de transporte— le permite concentrar todas las infraestructuras de apoyo, cuya articulación garantiza el incremento del valor añadido bruto (VAB). Para que esto sea viable, es preciso que exista una buena coordinación y operatividad entre la red de transporte anterior y posterior al puerto. A todo ello hay que añadir el preacuerdo firmado, en 2020, entre el puerto y la multinacional francesa Total Petrochemical para ampliar en 99.183 $m^2$ la superficie de la ZAL.

No obstante, cuando se citan estos proyectos se minimiza que para realizar estas modificaciones, que incluyen extender el espacio logístico,

ha sido necesario llevar a cabo determinados cambios estructurales con un importante daño del territorio, como ha sucedido con el Plan Delta, que ha exigido desviar el cauce del río Llobregat 2,5 km, ignorando deliberadamente los efectos geológicos que esto podría acarrear (tendencia de retorno al cauce original, inundaciones…) y, en un sentido más amplio, las consecuencias medioambientales que ello iba a comportar. Por otro lado, tampoco se ha tenido en cuenta que el puerto de cruceros es el principal foco contaminante de la ciudad, con un radio que alcanza los 400 km y produce emisiones de dióxido de azufre, óxido de nitrógeno y partículas PM 2,5 y PM 10), así como el efecto de la turistificación provocado por el incremento de cruceristas que, en 2017, alcanzó la cifra de 2,7 millones (statista.com).

En suma, lo que significa todo esto es que nos encontramos ante un proceso de renovación del sistema de transporte marítimo y de los espacios logísticos que, sin embargo, en el reverso, muestran, sin duda, unas consecuencias en el orden social y medioambiental muy negativas (Savoldi y Adrià, 2023).

**FIGURA 5**
**VISTA AÉREA DEL PUERTO DE BARCELONA**

**Fuente: Pier Next. Port de Barcelona.**

El Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat (figura 6) —que según lo previsto en el último proyecto de remodelación tendrá un apéndice a través de la conexión AVE en el Aeropuerto Internacional de Girona— constituye la segunda pieza de este *hub* puerto-aeropuerto en el que se complementan transporte de pasajeros y base logística.

Integrante de la red aeroportuaria gestionada por Aena, filial del ente

público empresarial ENAIRE, el aeropuerto de El Prat está situado a 15 km al sudoeste de Barcelona ciudad y a 3 km del puerto de Barcelona. Sus instalaciones abarcan tres municipios: El Prat de Llobregat, Viladecans y Sant Boi de Llobregat. Posee dos terminales de pasajeros (T1 y T2), una terminal corporativa y un centro de carga aérea. Un dato a remarcar, dentro del enfoque político y económico dominante en Aena y ENAIRE adscritas al formato público-privado, radica en el crecimiento exponencial en términos de mercado que ha tenido esta infraestructura, la cual, de acuerdo con las cifras de Aena, habría multiplicado por cinco el número de pasajeros, pasando de 11 millones en 1992 a 52,7 millones en 2019; si bien, en 2020, hubo un importante descenso por la pandemia con una cifra de pasajeros de 18.852.200, para posteriormente remontar hasta los 41,6 millones en 2022 o los 49,9 millones en 2023; sin embargo, conviene no olvidar que desde 2009 se ha considerado que la capacidad máxima de este aeropuerto estaba fijada en 55 millones de pasajeros.

Si entramos en detalle dentro de este complejo infraestructural, veremos que dispone de tres pistas de despegue y aterrizaje, dos en paralelo, clasificadas como 07L/25R y 07R/25L, y una pista cruzada. Posee dos terminales, T1 y T2, con 64 pasarelas de embarque. Por lo que se refiere al tipo de vuelos, aunque predomina el *low cost*, paulatinamente se han ampliado las opciones a otros tipos, entre ellos los transcontinentales, lo que lo ha convertido en el segundo aeropuerto de España después del Adolfo Suárez de Madrid. En este sentido, una mirada retrospectiva, permite recordar que este aeropuerto ha sufrido distintas reformas. Así, entre 1963 y 1965, al ver que se alcanzaba la cifra de un millón de pasajeros, se consideró necesaria la ampliación de la pista principal, una torre de control y una plataforma nueva para el estacionamiento de las aeronaves; posteriormente, en 1968, se inauguró la terminal T2. Años después, se introdujeron nuevas modificaciones —en 1992 y en 1999— hasta llegar al Plan Barcelona, que impulsó la construcción de una nueva terminal, T1, inaugurada en 2009, ubicada entre las antiguas pistas y una nueva pista paralela.

Con todo, llegados a este punto, resulta ineludible hacer referencia al último proyecto de ampliación de esta infraestructura aeroportuaria basado en el Documento de Regulación Aeroportuaria 2022-2028, temporalmente

paralizado por la contestación social y por el desacuerdo de la Generalitat y el Consistorio respecto a esta modificación. Es un proyecto destinado a agrandar el aeropuerto —modernizar su conectividad—, que requerirá una inversión de 1.700 millones de euros y que exigirá, entre otras cosas, alargar la tercera "pista de mar" —que daría servicio a los vuelos transcontinentales— y la construcción de una terminal satélite, con lo cual se elevaría el techo de pasajeros hasta alcanzar los 72 millones. Esto supondría un incremento de más de 20 millones de pasajeros según cálculos estadísticos del Consistorio de Ada Colau. Es una propuesta que, evidentemente, tiene asegurado el respaldo empresarial, que englobaría a Pimec (confederación que representa a micro, pequeñas, medianas empresas y autónomos de Cataluña), Cercle d'Economia, Cámara de Comercio, Esade, Racc, Barcelona Tech City, etc., y que podría contar, además, con el apoyo de la principal entidad patronal catalana, Foment del Treball Nacional. Un proyecto, por último, que permitirá acrecentar las dinámicas de valorización mercantilizadoras por distintas vías: incremento del valor del suelo, rentas y plusvalías derivadas de la promoción de proyectos, ingenierías, constructoras, etc. En cuanto a las empresas y entidades financieras involucradas en estos proyectos, incluyendo el desarrollo de los terrenos adyacentes y de los sistemas de movilidad, destaca la participación de grupos empresariales como Sorigué, Sacyr y, muy probablemente, el *hedge fund* norteamericano Blackstone Group, considerado el mayor fondo de inversión inmobiliario del mundo. Al mismo tiempo, en la parte logística (hangares y naves) se da por sentada la participación de grandes inversores como Merlin Properties, Prologis, P3 Logistic Parks, VGP, CBRE GI y Montepino, y, finalmente, aunque Aena aporta los terrenos, también invertirá capital[49].

No obstante, pasados dos años en que el proyecto ha estado paralizado, la patronal catalana Foment del Treball —que ha podido contar con el apoyo del estudio realizado por una comisión de expertos de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya— volvió a retomar, en 2023, aquel proyecto, que en su nueva formulación incluiría prolongar la tercera pista sobre la laguna de la Ricarda utilizando un sistema de pilones e incrementar las rutas hacia América Latina, Norteamérica y Asia con objeto de absorber una cifra de pasajeros anuales de entre 70 y 90

millones, lo que implicaría el afianzamiento de Barcelona ciudad/metrópoli como *hub* internacional.

Por fin, en relación con estas transformaciones, no podemos dejar de lado que sus efectos no van a resultar inocuos, puesto que, sin duda, tendrán graves consecuencias de diversa índole (socioeconómicas, urbanas, medioambientales…), entre las que podemos destacar las siguientes:

- Daños en el espacio natural la Ricarda, protegido por la Red Natura 2000, y en las reservas naturales del delta consideradas los principales humedales existente en la costa mediterránea entre el Empordà y el delta del Ebro.
- Agravamiento del impacto acústico y por la contaminación ambiental en las poblaciones del entorno (El Prat, Gavá, Castelldefels, Sant Boi).
- Fomento del crecimiento exorbitante del circuito productivo/reproductivo y de circulación de capital en una zona saturada de instalaciones empresariales e infraestructuras.
- Contribución al desarrollo del grave problema de la turistificación como una derivada del aumento exponencial de pasajeros.
- Contribución al fortalecimiento del poder de los titulares del 49% de Aena, que aglutina una larga lista de "fondos buitre": Massachusetts Financial Services Company, Hohn Cristopher, Anthony, Black Rock, Inc, Fondo de Pensiones del Plan de Pensiones Privadas de Canadá, Fondos Soberanos de Abu Dabi y Singapur, HSBC Holding, Grupo TCI Investment, Mcquaire, Soros Fund Management y Deutsche Bank, etc.

**FIGURA 6**
**VISTA AÉREA DEL AEROPUERTO JOSEP TARRADELLAS BARCELONA-EL PRAT**

**Fuente: Associació de Veïns de Gavà Mar.**

CAPÍTULO 3

# VIVIENDA, VALOR DE CAMBIO

## 3.1. VIVIENDA Y MERCADO

En este capítulo, retomaremos el hilo del análisis de nuestra indagación que se inicia a partir de la Transición para clarificar *grosso modo* las coordenadas generales en que se enmarca la cuestión de la vivienda en Cataluña —autonomía, RMB, AMB y BCN—. Se hará desde una óptica multiescalar y multidimensional, dadas las interrelaciones que se dan entre la ciudad y el resto de los círculos concéntricos espaciales que la circundan, dentro de la esfera autonómica, donde destaca principalmente el AMB. Para ello haremos referencia a diversos proyectos relevantes en relación con el mercado privado y las políticas públicas.

Así pues, aunque de entrada haremos referencia —en el marco de la acumulación flexible— a las diversas medidas legislativas y proyectos promovidos a lo largo de décadas y que ejemplifican el giro hacia la imposición del patrón de la tenencia propietaria, no obstante, merece la pena, *a priori*, sacar a relucir dos iniciativas paradigmáticas y que representaron un hito en lo tocante al cambio de formato en la cuestión de la vivienda. La primera, que tuvo lugar durante la dictadura, en 1957, cuando el ministro de Vivienda, José Luis Arrese, falangista, sentó las bases de la preeminencia de la vivienda en propiedad, reflejada en la frase que expresaba el deseo de cimentar "un país de propietarios no de proletarios", en un periodo en que más del 50% de los contratos eran de alquiler. La segunda fue la aprobación del Real Decreto-ley 2/1985, conocido como ley Boyer, en virtud del cual se liberalizaban los contratos de alquiler, lo que provocó que muchos hogares se vieran obligados a decantarse hacia el mercado de la propiedad y a suscribir préstamos hipotecarios, lo que implicaba depender de la deuda durante décadas.

Otro de los efectos de esta nueva situación fue la difusión y el arraigo de una concepción de la vivienda como valor de cambio —recipiente de valor que, con arreglo al relato dominante, se daba por sentado que se iba a revalorizar indefinidamente— y no como un valor de uso. Esto hizo que durante años se perpetuara la fiebre constructora, que implicó que en el caso de BCN se edificaran un promedio de 3.000 viviendas anuales y que, paralelamente, se diera un aumento notable de los precios de los bienes inmuebles, lo que originó diversas burbujas: en un primer momento, entre 1986 y 1992 y, más tarde, entre 1997 y 2007.

A este respecto, por lo que se refiere a los precios de venta de vivienda en el mercado privado en el periodo 1987-1992, detectamos un importante crecimiento de los precios, que traducido en cifras significaba un incremento del 135%. Posteriormente, entre 1997 y 2000, momento en que estalla la burbuja financiera de las puntocom, se registró, asimismo, un considerable aumento que alcanzó el 46% (Carreras, 2004: 111).

En cuanto al alquiler en el mercado privado, lo que se verifica de inmediato es como, desde los años setenta, se había dado un paulatino descenso en el porcentaje de vivienda principal en alquiler a medida que crecía la vivienda en propiedad: 62,3% en 1970, 46,4% en 1981, 35,6% en 1991 y 28,5% en 2001 (INE e Idescat). Y sobre los precios de los contratos de alquiler en términos reales, lo que se constata es un descenso pronunciado que abarca desde 1973 hasta 1984. Sin embargo, las cosas cambiaron a partir de 1985 a raíz de la liberalización promovida con la promulgación del Real Decreto-ley 2/1985, que estipulaba que la duración de los contratos se fijaría a partir del acuerdo que establecieran ambas partes —arrendador y arrendatario—, lo que comportó la supresión de la prórroga forzosa y, por ende, como se vio posteriormente, una importante subida del precio del alquiler.

Un fenómeno estrechamente relacionado con la disminución de los contratos de arrendamiento fue el aumento del porcentaje de propietarios hipotecados —concentrados sobre todo en ciudades como Barcelona o Madrid—. En líneas generales, se pasará del 53,6% de viviendas en propiedad o viviendas hipotecadas en 1981 al 71,5% en 2001 o al 75,1% en 2020 (INE e Idescat). Por otra parte, si examinamos las cifras de Cataluña, podremos comprobar que en 2005 el porcentaje de viviendas en

propiedad era del 77,8%, una cifra que en 2012 (tras la crisis 2007-2008) descendió hasta el 74,4% (INE e Idescat); una disminución en el número de viviendas en propiedad y un aumento de los contratos de alquiler que tomaba el relevo de la tenencia propietaria y que, en 2021, alcanzó el 31% del porcentaje de la vivienda principal. Este porcentaje —según el Observatori Metropolità de l'Habitatge— en BCN dependía en un 36% de grandes tenedores, considerando como tales las personas físicas o jurídicas propietarias de más de diez viviendas o, según la nueva ley de vivienda, que posean cinco o más viviendas en la misma zona tensionada.

### 3.2. CRISIS, *POSTCRASH* Y EXPOLIO

Un aspecto que caracteriza lo acontecido en estos años en relación con esta cuestión es la alternancia de fases de crecimiento económico con fases de declive, unido a, como se ha indicado, la gran crisis de la construcción e inmobiliaria de 2007-2008, gestada entre 1997 y 2007. Esta crisis tuvo que ver, sin duda, con el furor constructivo e inmobiliario de los años ochenta y noventa, en un país, España, que, mucho antes de 2022, tenía más de tres millones de viviendas vacías y en el que, entre 1997 y 2006, se construyeron únicamente en el municipio de Barcelona un promedio anual de 54.834 viviendas, a la vez que se disparaba el precio del $m^2$ construido, que tuvo un incremento entre 1996 y 2006 del 297,4% (Idescat). Por otro lado, estas cifras contrastan con el reconocimiento por el Consejo Municipal de Barcelona de que en 2004 había un déficit de vivienda asequible del 25%.

Posteriormente, tras la gran crisis hubo un descenso de los precios y de la actividad económica. En Cataluña, en 2008, la construcción cayó un 68% y el PIB un 11%, con importantes repercusiones en los tres espacios concéntricos clave de bóveda de la economía catalana —BCN AMB y RMB—, que a partir de 2014 repuntaría para mostrar un perfil de relativo crecimiento del PIB en el ámbito estatal —1,4% en 2014, 3,2% en 2015 y 3% en 2017 (INE)—, elevada inflación y bajos salarios. Esto incluiría —con algún paréntesis que coincidió con la aplicación de la ley de regulación de los alquileres entre 2020 y 2022— un continuado aumento de los precios de compra-venta y de los alquileres.

Otro aspecto que no podemos soslayar ha sido la erosión de los derechos sociales y, en concreto, de todo aquello que tenía que ver con las condiciones sociolaborales y con las políticas sociales[50], entre ellas las relacionadas con la vivienda y con su repercusión en los hogares hipotecados y en los inquilinos. En este sentido, según los datos aportados por el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), entre 2008 y el primer trimestre de 2014 en España hubo 497.797 lanzamientos, una cifra astronómica que se explica, entre otros motivos, debido a que en este país no existe la dación en pago, lo que implica que una vez incautada la vivienda la deuda no queda saldada, sigue pendiente de pago. Por otro lado, si tomamos como referencia el año 2013, podremos comprobar que del total de desahucios un 38,4% fueron ejecuciones hipotecarias y un 56,7% desalojos por impago de alquiler; el restante 4,9% fueron desahucios por otras razones. Unas prácticas, por cierto, que no pueden ser calificadas de otro modo que de exclusión promovidas por las instituciones públicas y por el capital privado, que lejos de disminuir se ha prolongado en el tiempo.

A este respecto, tal y como ha señalado la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), si examinamos un periodo más amplio (2008-2020), podremos verificar que las cifras son todavía más espeluznantes, con un total de 1.002.000 desahucios, entre desalojos y lanzamientos, de los cuales, un 68% han sido de inquilinos y ha afectado, como ha indicado el INE, a 2,5 millones de personas. Por fin, si nos fijamos en las comunidades autónomas, comprobaremos que, en estos años, Cataluña fue la que acumuló más expedientes nuevos con un 22%, lejos del 2,3% de Andalucía y del 1,9% de Galicia (Uría, 2014) (figura 1). Y si prestamos atención a las cifras más recientes, según el Consejo General del Poder Judicial, en los cinco primeros meses de 2022 Catalunya aparece como la comunidad autónoma en la que se efectuaron más desahucios con un 21,8%, de los cuales, las tres cuartas partes correspondieron a procedimientos vinculados a la ley de arrendamientos urbanos.

**FIGURA 1**
**PROTESTAS EN BARCELONA POR LA CRISIS DE LA VIVIENDA Y CONTRA LOS DESAHUCIOS EN 2021**

**Fuente: E. González, Metrópoli Abierta.**

En esta situación y para afrontar lo que las propias instancias gubernamentales calificaban de emergencia social ligada al problema de la vivienda y a los recursos básicos, como la electricidad, el gas y el agua —plasmado en el hecho de que desde 2008 la electricidad se había encarecido un 60% y el agua un 66%— se aprueba la llamada ley antidesahucios (Ley 24/2015), producto en gran medida de una iniciativa legislativa popular y a la que seguirían otras leyes relacionadas con este asunto, como el Decreto Ley 17/2019 o la Ley 12/2023, que supuestamente deberían contribuir a solventar aquella problemática, uno de cuyos efectos más palpables ha sido, sin duda, la proliferación de ejecuciones hipotecarias y desahucios. Unas leyes, por cierto, aparentemente garantistas —que implican principalmente a los grandes tenedores[51] y empresas energéticas—, que incluyen diversos apartados, entre los que podemos destacar: las medidas extrajudiciales para paliar el sobreendeudamiento; el caso de compra-venta o deuda hipotecaria; el impago del alquiler o simple ocupación por motivos de exclusión social; la obligación del demandante a facilitar una vivienda de alquiler social cuando no haya otra alternativa, dicha medida debe llevarse a cabo antes de interponer la demanda para proceder al embargo o al desalojo, si bien únicamente se podrá aplicar en aquellos supuestos en los que se cumplan los parámetros de exclusión social que establece la ley, algo que deberán ponderar el juez y los servicios sociales.

Con todo, tal y como ha remarcado el informe *Estado de la exclusión residencial: impactos de la Ley 24/2015 y otras medidas de respuesta*, elaborado por distintas entidades (PAH de Barcelona, Aliança Contra la Pobresa Energètica, Enginyeria Sense Fronteres, Observatori DESC y Agència de Salut Pública) y que hace especial hincapié en el papel de los movimientos sociales en defensa del derecho a la vivienda y a la energía,

estas leyes, aunque introducen alguna mejora, no han comportado un cambio sustancial en cuanto a la resolución de aquellas carencias; una precariedad que se ha perpetuado, por tanto, pese a los cambios legislativos y ello por varias razones, como son la debilidad de las políticas de vivienda social; la impunidad de los grandes tenedores que con frecuencia incumplen la ley; los magistrados que no suspenden desalojos, que podrían acogerse a dicha ley; la inhibición, en muchos casos, de los servicios sociales; el hecho de que la ley no obliga a que sea sancionado el demandante que no cumple la ley, únicamente amenaza; el incumplimiento de la moratoria que impone la suspensión de desahucios y lanzamientos hasta el 31 de diciembre de 2024 para personas y familias vulnerables; la represión como herramienta básica (detenciones, multas…) y un largo etcétera.

Por otra parte, en el reverso, en lo tocante a la revalorización de los activos en general y a su relación con la aparición de burbujas y crisis, diversos autores[52] han subrayado el papel que han desempeñado, en tanto que valor de cambio o en forma de activo financiero, en distintos momentos históricos, el desarrollo urbanizador y la vivienda. Esto es algo que en España o en grandes ciudades y metrópolis como BCN se ha manifestado de forma más fehaciente, lo que ha quedado patente en esa peculiar tradición consistente en comprar terrenos o bienes inmuebles baratos para venderlos revalorizados, lo que tiene, además, un efecto de arrastre sobre los precios en el mercado del suelo y de la vivienda. Un tipo de operaciones en el ámbito económico que se vio reforzado con la firma del tratado de adhesión y la posterior entrada de España en la Unión Europea en 1986, ya que facilitó el acceso de inversores con capital procedente de otros países a estos mercados. La consecuencia de todo ello fue que, concretamente en la década de los ochenta, el aumento de la riqueza fuera más la resultante de la revalorización del patrimonio inmobiliario —relacionada tanto con el dinero de curso legal como con el dinero negro y con las ayudas económicas del erario público— que de las inversiones y que ha sido catalogado como predominio de la "economía de la adquisición" que adquiere mayor relevancia que la "economía de la producción" (Naredo, 1996: 80).

Una tendencia, por cierto, que se ha visto ralentizada en estos últimos

años —sobre todo a raíz de la crisis 2007-2008— a la vez que se producían cambios significativos en el modelo de negocio, con la proliferación, por ejemplo, de operaciones de adquisición de suelo a la espera de su futura revalorización por parte de inversores o de futuros promotores, así como por la aparición de nuevas modalidades de uso de la vivienda como instrumento generador de rentas, como es el caso de la utilización o la compra de vivienda para dedicarla al arrendamiento turístico, al alquiler temporal (entre 32 días y 11 meses) o al alquiler por habitaciones a precios exorbitantes.

Sobre este particular, otro aspecto que interesa subrayar, y que explicaría, al menos en parte, el dinamismo del mercado de compra-venta de vivienda en unos años en que se ha reducido notablemente la capacidad adquisitiva de la mayoría de la población, sería —como ha señalado recientemente el Instituto Nacional de Estadística— que seis de cada diez transacciones se realizan al contado, sin hipotecas, y quien las lleva a cabo son pequeños o grandes inversores, por lo general capital foráneo y que muestra un especial interés por la segunda residencia. En este sentido, hay que destacar como, en Cataluña, en la segunda mitad de 2023, se efectuaron 9.773 operaciones de compra-venta, de las cuales una fracción relevante provenía de compradores o inversores extranjeros.

A esto habría que añadir el coste social de esta deriva acerca de lo cual resulta ejemplificador el creciente endeudamiento de los hogares, que, si bien la ratio entre endeudamiento y patrimonio ha sido menor que en otros países, de un modo u otro acaba por beneficiar a la banca, que durante años mantuvo unos tipos de interés elevados haciendo que la proporción entre deuda y renta fuera más elevada (figura 2).

**FIGURA 2**
**FOTOGRAFÍA QUE MUESTRA UNO DE LOS 4.836 SINTECHO QUE SOBREVIVEN EN LA CIUDAD DE BARCELONA**

**Fuente: Oxfam Intermón.**

La consecuencia de todo ello ha sido que, pese a crisis, al igual que vimos en el apartado dedicado al desarrollo urbano, en este caso, en los sectores de la construcción y vivienda, tampoco ha habido grandes variaciones en el modelo de desarrollo y en las modalidades de gestión, como se desprende de la persistencia de la idea del suelo y de los bienes inmuebles como un campo para la especulación, así como por el peso específico de las políticas de concertación público-privadas. Esto es algo que quedó patente con la reactivación económica que surge al producirse un relanzamiento de la construcción y del mercado de compra-venta de viviendas que se despliegan como ingredientes esenciales.

A este respecto, un examen de los cambios operados en la ciudad de Barcelona en el mercado de la vivienda —basándonos en los datos hechos públicos por el Departament d'Estadistica i Difusió de Dades del Consistorio barcelonés— nos permite ofrecer una imagen detallada de las transformaciones en este campo a partir de 2014, a sabiendas, no obstante, de que se trata de valores promedio obtenidos a partir de las cifras de los distritos entre los cuales existen, como podemos suponer, profundas diferencias. A continuación, se exponen las cifras acerca de construcción de viviendas, operaciones de compra-venta y precios:

- En primer lugar, en cuanto a las cifras de construcción de vivienda o de vivienda nueva: 2014, 555 viviendas; 2015, 836; 2019, 1.069; 2021, 2.166 y 2022, 1.525.
- En cuanto a las operaciones de compra-venta, las cifras son las siguientes: 2014, 290 viviendas nuevas (n) y 2.315 viviendas usadas (u); 2015, 407(n) y 2.997 (u); 2019, 327 (n) y 3.300 (u);

2021, 215 (n) y 2.903(u); 2022, 443 (n) y 3.422 (u).

- Acerca de los precios de compra-venta en €/$m^2$ tenemos: 2014, 3.050,3 €/$m^2$ (n) y 2.641 €/$m^2$ (u); 2015, 2.893,5 €/$m^2$ (n) y 2.883 €/$m^2$ (u); 2019, 4.658 €/$m^2$ (n) y 4.041,6 €/$m^2$ (u); 2021, 3.988 €/$m^2$ (n) y 4.084 €/$m^2$ (u); 2022, 5.318,9 €/$m^2$ (n) y 4.177,8 €/$m^2$ (u).

Por lo que se refiere al alquiler, hay que decir, además, que el encarecimiento de la vivienda en propiedad ha provocado —en el seno de la población autóctona— un desplazamiento hacia el mercado del alquiler, acerca de lo cual resulta significativo, por ejemplo, que a finales de 2022 en Barcelona ciudad el 38,5% de los contratos correspondía a viviendas de alquiler habitual. En líneas generales, esta tendencia queda perfectamente reflejada a en la evolución que han tenido en estos últimos años las cifras de esta tipología de contratos: 2014, 44.411 contratos; 2015, 40.623; 2019, 51.294; 2021, 57.158; 2022, el promedio del acumulado entre el primer (1T) y segundo trimestre (2T) 23.670. Y, por último, las cifras promedio de precios de alquiler: 2014, 687 €; 2015, 734 €; 2019, 978,6 €; 2021, 918,8 €; 2022, el promedio entre el 1T y el 2T, 980,8 €.

Estas modificaciones dejan plasmada, de manera clara, la huella debida, sobre todo, a la prevalencia y al poder de los grandes tenedores y de las SOCIMI —aunque en Cataluña no representen más del 4% del total —, los cuales pueden acceder a subvenciones y desgravaciones fiscales que aportan los organismos públicos. Un listado de las principales entidades financieras y fondos que intervienen en BCN abarcaría Servihabitat, de CaixaBank; J. B. Capital Markets, de Goldman Sachs, y, muy particularmente, Blackstone, que a través de cinco SOCIMI (Tesla, Albirana, Fidere, Torbel y Euripo) ostenta la propiedad de alrededor de 40.000 viviendas, lo que le convierte en el principal casero de España (Malagón, 2023).

### 3.3. FICCIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE VIVIENDA SOCIAL

Antes de adentrarnos en lo que han sido las políticas públicas de vivienda,

procederemos a esclarecer qué entendemos por vivienda pública y social, acerca de lo cual existe un amplio abanico de concepciones, que engloban desde la definición de CECODHAS Housing Europe (Czischke, 2006), que la concibe como "la vivienda para aquellos hogares cuyas necesidades no son satisfechas por el mercado libre", hasta la de aquellos autores que conciben el alquiler social como un requisito inexcusable (Poggio y Whitehead, 2017). En este caso, adoptaremos por su coherencia la definición utilizada por Trilla y Bosch en su trabajo *El parque público y protegido de viviendas en España: una análisis desde el contexto europeo*, publicado en 2018, que define la vivienda social como aquella que cumple determinados requisitos: vivienda asequible, régimen de alquiler, titularidad pública o de entidades sin ánimo de lucro, impulsada directa o indirectamente por el sector público y, por último, con provisión realizada al margen del mercado (figura 3).

Un caso bien distinto, o incluso opuesto, es el de aquellas concepciones surgidas en el seno de los propios organismos públicos, que han incluido en lo que consideran políticas de vivienda social y pública la denominada vivienda de protección oficial (VPO), considerada como tal por las autonomías y por el Estado como la que cumple los siguientes requisitos:

- Los propietarios o inquilinos deben tener unos ingresos mínimos y, además, la VPO debe ser el domicilio habitual.
- La construcción está impulsada por el sector público o por promotores privados con apoyo público.
- Las construcciones deben cumplir unas condiciones de calidad y habitabilidad establecidas normativamente.
- Las VPO están sujetas durante un tiempo a un régimen jurídico que determina el precio, normalmente inferior al del mercado, la transmisión del uso y la titularidad.
- Las VPO pueden ser de titularidad pública o privada y su tenencia diversa: alquiler, compra, derecho de superficie, etc.

Ahora bien, en el caso que nos ocupa, puesto que nos referimos a proyectos tipificados como públicos, partiremos de la consideración de vivienda pública y social como aquella que promueven en exclusiva instituciones como el Estado, las autonomías o los municipios, con lo cual

quedan excluidas las entidades privadas de todo tipo —como sucede con las promociones en las que interviene el capital privado o las entidades religiosas— aunque sean catalogadas como instituciones sin ánimo de lucro.

**FIGURA 3**
**IMAGEN DE UNA PARTE DE LAS 784 VIVIENDAS SOCIALES CONSTRUIDAS EN 1929 EN EL BARRIO BON PASTOR (BARCELONA) PARA VENDER O ALQUILAR A EMIGRANTES EN APLICACIÓN DE LA LEY DE CASAS BARATAS**

**Fuente: Ajuntament de Barcelona.**

Así pues, una vez aclarado aquel concepto, acto seguido nos referiremos a la arquitectura institucional, cuyo punto de partida, de manera análoga a lo ocurrido con el planeamiento, depende del marco político y jurídico descentralizado que se prefigura a partir de 1978, en virtud del cual las instancias autonómicas y los municipios de la autonomía y, en particular, la Generalitat y el Ayuntamiento de Barcelona, poseen competencias casi plenas en este capítulo.

Por lo que se refiere a la Generalitat, destacan el Institut Català del Sòl (INCASÒL), la Direcció General d'Arquitectura i Habitatge, la Agencia Catalana de l'Habiatatge (ACH) y empresas públicas, como Administració, Promoció i Gestió, S. A. (ADIGSA), o mixtas, como Promoció de Ciutat Vella Societat Anònima (PROCIVESA). Sobre las funciones del INCASÒL, concebido como uno de los principales organismos en este ámbito, aparece definido como entidad urbanística especial de carácter comercial, dotado de competencias en el planeamiento, en la gestión urbana y en el patrimonio inmobiliario. Sobre este particular, cabe reseñar sus atribuciones como promotor de suelo y del desarrollo urbanizador, lo que conlleva el cumplimiento de distintos objetivos: potenciar las actividades económicas, los usos residenciales y la promoción de viviendas de

protección oficial. A lo largo de 40 años ha construido 33.000 pisos, pero tras la venta de estos activos, sobre todo a partir de 2010, su cartera se ha reducido hasta 15.000 viviendas incluidas en el apartado de alquiler y 3.000 trasteros y plazas de aparcamiento. Al mismo tiempo, hay que puntualizar que, al cabo de los años y siguiendo la normativa vigente, dichos bienes inmuebles, una vez construidos, pasaron a ser administrados por la Agencia de l'Habitatge de Catalunya (AHC), entidad de derecho público diseñada como instrumento para la ejecución de políticas de vivienda según la Ley 13/2009. Con ello, la AHC obtuvo la gestión, en 2019, de 14.090 pisos del INCASÒL. Y dentro de lo que sería la actividad urbanística concertada tenemos el Consorci de l'Habitatge del AMB (CHAMB) y el Consorci de l'Habitatge de Barcelona (CHB).

Por otro lado, se encontraría la empresa pública Administració, Promoció i Gestió S. A. (ADIGSA), absorbida en 2010 por la Agencia de l'Habitatge de Catalunya, para la administración del parque de viviendas públicas, lo que comportó asumir el patrimonio inmobiliario del INCASÒL, organismo que se había hecho cargo de aquel patrimonio y, por tanto, regularizado la propiedad. Asimismo, estaría el traspaso de los proyectos urbanos en relación con la vivienda que estuvieran pendientes de ejecución. Unos proyectos que, en Catalunya, gestionaban el Instituto Nacional de Urbanismo (INUR) y el Instituto para la Promoción Pública de la Vivienda (IPPV), instituciones ambas que provenían del franquismo. A modo de complemento, tendríamos el Institut Metropolità de Promoció del Sòl i Gestió Patrimonial (IMPSOL), impulsor de polígonos residenciales y grupos de vivienda pública en la circunscripción de la metrópoli. A todo esto, cabría añadir otras entidades público-privadas creadas para intervenir en proyectos específicos —como fue el caso de la reforma gentrificadora de Ciutat Vella— asignados a Promoció de Ciutat Vella Societat Anònima (PROCIVESA), a la que sucedió Foment de Ciutat Vella Societat Anònima (FOCIVESA), las cuales han podido contar con la participación en calidad de socios, entre otros, del Ayuntamiento de Barcelona, la Diputación, la Caixa, Saba Aparcaments y Telefónica.

En suma, lo que tenemos, por tanto, es un entramado de organismos en el que, a la postre, será la AHC la que centralizará todo lo que tenga que ver con las promociones de vivienda pública que lleva a cabo el Gobierno

de la Generalitat. Entre sus atribuciones destacaremos las siguientes: organización de la estructura administrativa, gestión económica, planificación y programación de proyectos, convenios de colaboración, subvenciones, normativa (derecho a la vivienda, promoción de la actividad económica, fiscalidad, medidas de contención de los arrendamientos) y, por último, declaración de áreas de mercado tenso.

De un modo u otro, lo que se constata es que, a pesar de la compleja proliferación y abundancia de organismos públicos, lo que revela el escenario que se delinea a partir de los años ochenta y noventa es que, en realidad, la promoción de vivienda social tuvo una importancia muy escasa, lo que dio lugar a que, al cabo de los años, tras reconocer la gravedad de estas carencias, se tuviera que suscribir el Pacte Nacional per l'Habitatge 2007 —en el que participaron diversas entidades públicas y privadas—, tomando como referencia la Llei del Dret a l'Habitatge y de donde surgió la Ley 18/2007.

Hay que tener en cuenta, también, acerca de la situación social y económica de Cataluña y España que —entre 1997 y 2007— mientras los salarios habían subido un 30% el precio de la vivienda lo hizo un 300%, a lo que se sumaría la débil inversión en vivienda pública (INE). Un panorama que no mejoró a lo largo del tiempo, como se desprende de los porcentajes de gasto público en vivienda social, que en España era, en 2017 —según el informe "A state of housing map of Europe" (Housing Europe Observatory)—, del 1,1%. Y si recabamos los datos en relación con el PIB, podremos comprobar que entre el periodo 2000-2019 el promedio de gasto público fue del 0,06%, lejos del 0,5% de la Unión Europea de los 28. Por otra parte, si examinamos los datos de Cataluña del Idescat en el apartado "Vivienda y otras actuaciones urbanas", podremos comprobar que la situación es similar: año 2017, 0,9% del presupuesto; 2020, 0,8%; 2022, 1,4% y 2023, 1,1%. Asimismo, en relación con esta cuestión, el Pla Territorial Sectorial d'Habitatge de Catalunya de 2022 contabiliza 54.066 viviendas de alquiler social, que representan el 1,8% en el AMB y el 1,9% en BCN. Al mismo tiempo, no deja de ser significativo, a este respecto, que en el Registro de Solicitantes de VPO de la Generalitat y del Ayuntamiento de Barcelona hubiera a un total de 180.000 solicitudes en un territorio que en aquel momento tenía 450.000

viviendas vacías.

Como colofón, algo que permite corroborar una vez más el absoluto desinterés por parte de las Administraciones públicas a la hora de resolver este grave déficit son las cifras de vivienda social por cada 100 habitantes, que en España, que evidentemente incluye Cataluña, se situaban —tal y como indica el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana— en 0,9 viviendas en 2020, muy por detrás de la media de la Unión Europea con 3,8 viviendas sociales por cada 100 habitantes (Eurostat).

No obstante, llegados a este punto, a sabiendas de que la brecha que existe entre la disponibilidad y los proyectos de vivienda pública asequible y las necesidades de la sociedad es considerable, particularmente en lo tocante a los estratos socioeconómicos con menos recursos, no podemos dejar de mencionar alguno de los últimos proyectos relacionados con el impulso de la vivienda pública y social en Catalunya. Tal es el caso, por ejemplo, de la convocatoria de la AHC y del Institut Català de Finances (ICF) —que no podemos calificar de otro modo que de medidas paliativas paupérrimas—, publicada en el *Diari Oficial de la Generalitat* del 28 de mayo de 2024 y dirigida a promotores públicos y privados (enmarcada en la matriz PPP), con objeto de abaratar los costes de construcción de vivienda de alquiler social mediante la aprobación de préstamos bonificados, es decir, con un tipo de interés más bajo del que ofrece el mercado, por un importe de 250 millones de euros. Asimismo, aquellos proyectos que ya cuenten con una subvención pública de la Generalitat o de los fondos Next Generation podrán también optar a estas ayudas para cubrir la parte de los costes que quedaron excluidos en la anterior subvención.

Además de esto, existe una segunda dotación presupuestaria de diez millones de euros impulsada por el Departament de Territori y la ACH, destinada a promotores que construyan viviendas con protección oficial destinadas al alquiler o a la cesión de uso. Esta dotación económica es la misma que se aprobó en 2023 y que permitió la construcción de 410 viviendas de alquiler asequible. A estas subvencionas podrán acceder personas físicas o entidades jurídicas, lo que incluiría fundaciones, empresas de economía social, cooperativas, organizaciones no gubernamentales y asociaciones declaradas de utilidad pública.

Igualmente, podrán disponer de estos préstamos ayuntamientos y entidades inscritas en el Registro de Solicitantes de VPO. Las ayudas económicas podrán ser utilizadas para la realización de proyectos de nueva construcción o para proyectos de gran rehabilitación de viviendas para las personas sin hogar dentro del Marco de Acción para el Abordaje del Sinhogarismo.

Un último ejemplo, sobre este particular, es el acuerdo suscrito entre el ICF y el Banco Europeo de Inversiones (BEI), hecho público el 15 de julio de 2024, para financiar la construcción de 4.300 viviendas "asequibles y energéticamente eficientes" en Cataluña a través de un préstamo cuyo primer tramo sería de 163 millones de euros y que supondría movilizar tanto fondos públicos como privados. A esta cifra de viviendas habría que añadir las 31 promociones promovidas en la ciudad de Barcelona y que comportarán la construcción de 2.059 pisos públicos cuya financiación proviene en un 85% del BEI.

En cuanto a las iniciativas *a posteriori*, cabe aludir al compromiso del nuevo *president* de la Generalitat, Salvador Illa, que ha hecho público el compromiso de construir 50.000 viviendas públicas, que exigirán una inversión de 4.400 millones de euros y cuya finalización estaría prevista para 2030. La materialización de estos proyectos requerirá disponer de una amplia reserva de suelo público, ayudas para el acceso a la vivienda y, desde esta óptica institucional, una vez más, recurrir a la fórmula basada en la colaboración público-privada.

Por otro lado, en la vertiente jurídica, por lo que se refiere a la legislación más reciente para afrontar esta grave situación, tenemos la convalidación por el Parlament, en 2020, del Decreto Ley 1/2020 de medidas urgentes para mejorar el acceso a la vivienda y la Ley 11/2020, que posibilitaba la regulación a la baja del precio del alquiler en los municipios calificados como mercado tensionado. Sin embargo, el Tribunal Constitucional, a instancias de un recurso del Partido Popular, anuló la ley sobre los alquileres. Posteriormente, en 2023, fue aprobada la nueva Ley 12/2023, del derecho a la vivienda, que constituía una ampliación del Real Decreto-ley 6/2022. Uno de los apartados clave de la ley de 2023 es el que tiene que ver con la regulación del alquiler en las áreas tensionadas —que abarcan 140 municipios, entre ellos BCN—, consideradas como

tales aquellas en que los inquilinos tengan que dedicar más del 30% de salario al pago del alquiler o bien que en los últimos cinco años los precios del alquiler hayan experimentado un incremento superior al IPC. En este supuesto, se establecerá un índice de precios de referencia con objeto de fijar el tope máximo que deben tener los precios en dichas zonas y, además, los precios de los nuevos contratos no podrán superar los del anterior contrato. Esta ley prevé también una nueva definición de grandes tenedores, medidas contra los gastos abusivos y para proteger a los inquilinos en situación de vulnerabilidad frente a los desahucios.

A fin de evitar las subidas descontroladas, en 2023 se permitió tan solo su actualización a partir del índice de garantía de competitividad y sin que pudiera exceder el 2% y, a lo largo de 2024, el 3%, un límite que afecta tanto al gran tenedor como al pequeño propietario. Más adelante entrará en vigor un índice de referencia para la actualización anual del precio de los alquileres —el sistema estatal de referencia de precios de alquiler de vivienda—, que deberá aplicarse en todo el Estado. No obstante, existen excepciones que permiten subidas de hasta el 10% en zonas tensionadas, como, por ejemplo, cuando se realicen obras de rehabilitación o cuando el contrato se firme para un periodo igual o superior a diez años.

A modo de complemento de aquellas medidas, cabe aludir a la aprobación de distintas leyes y modificaciones legislativas: Real Decreto-ley 11/2020, Real Decreto-ley 37/2020, Real Decreto-ley 1/2021 y, finalmente, Real Decreto-ley 8/2023, que engloba una serie de artículos para presuntamente hacer frente a las situaciones de vulnerabilidad como ha ocurrido, por ejemplo, con los procedimientos de desahucio o lanzamiento, si bien en muchas ocasiones por algún motivo o pretexto (decisiones judiciales, inhibición de los servicios sociales, presión de los propietarios…) no se cumplen agravando con ello la precariedad social.

Como quiera que sea, podemos afirmar que lo que se deduce de estas leyes, proyectos y criterios de gasto público en términos de resolución de las carencias en vivienda pública y social dista bastante de aquellas afirmaciones grandilocuentes realizadas desde las instituciones políticas —en parte simple *marketing* político e ideológico—, que han postulado la necesidad de preservar la vivienda como un derecho básico y afrontar la exclusión social.

En primer lugar, la opción en favor de un enfoque de las políticas de vivienda pública y social es incompatible con la histórica visión mercantilizadora de la vivienda y del desarrollo urbano impuesto por la gobernanza pública —Estado, autonomías y municipios—, que siempre ha considerado como algo axiomático la tenencia en propiedad privada o de origen público (VPO o Habitatge de Protecció Oficial)[53] y secundar el mercado (Naredo y Montiel, 2011; GEAC, 2016), como demuestra la enorme disparidad en el volumen de viviendas catalogadas como de tenencia propietaria si las comparamos con el número de viviendas de alquiler accesible y público.

Por otra parte, se hallarían los criterios y estrategias utilizados en el diseño de los servicios y estructuras de gestión y promoción de proyectos plasmados en distintos elementos:

- Aplicación reiterada del modelo concertado, tal y como ha ocurrido con la actual AHC, en la que un examen atento del artículo 3, apartados a) y b), permite entrever de qué modo se crean las condiciones para la privatización de los inmuebles por la vía de la cooperación público- privada.
- Traslado al sector privado de la responsabilidad de contribuir a paliar el déficit de vivienda —lo que incluiría promotores, entidades financieras o cooperativas—, como se deduce de la aplicación de la Ley 1/2020, algo que debería haberse solventado previamente como mínimo mediante una fiscalidad no regresiva y el control del movimiento de capitales, lo que habría requerido cortar de raíz el vuelo hacia los paraísos fiscales (*tax haven*).
- Arbitraje de múltiples medidas que han favorecido de un modo u otro al sector empresarial privado (privatizaciones a precio de saldo, subvenciones, beneficios fiscales, políticas del suelo…), que englobaría corporaciones como Ferrovial, FCC, Acciona, Sacyr, ACS, etc., y bancos como CaixaBank, Santander, BBVA, etc.

## 3.4. BARCELONA Y ÁREA METROPOLITANA

En el apartado dedicado a Barcelona ciudad (BCN), al rememorar algunos rasgos básicos de lo acontecido en el transcurso de las últimas cuatro décadas sobre la promoción de vivienda pública —unos años en los que se han alternado en el gobierno del Consistorio neosocialdemócratas (socialdemócratas neoliberales), neosocialdemócratas periféricos (BComù) y nacionalistas e independentistas, conservadores, basculando entre la imagen progresista y la mercantilización pura y dura, salvo algunos matices—, y al igual que ha sucedido con la Generalitat, no podemos considerar que con estos mimbres haya habido grandes avances en el fortalecimiento de lo que habría tenido que ser un parque de vivienda pública y social consistente.

Así, al analizar lo acontecido a lo largo de estos años, lo que se observa, en principio, en cuanto al tejido institucional, es la existencia de una densa red de organismos que se solapan y de la que forman parte el Consistorio, AMB y la Administración autonómica. Por lo que se refiere a los organismos impulsados por el Ayuntamiento o de los que es partícipe, destacaremos el Institut Municipal de l'Habitatge i Rehabilitació de Barcelona (IMHRB) —que tomó el relevo del Patronat Municipal de l'Habitatge de Barcelona (PMHB)—, creado para readaptar la estructura organizativa existente con la finalidad de afrontar los distintos proyectos de vivienda impulsados por la Administración. Además, se hallaría el Consorci de l'Habitatge de Barcelona (CHB), ente público de carácter asociativo formado por el Ayuntamiento de Barcelona y la Generalitat.

Uno de los componentes de este entramado —y que ejemplifica el sesgo promercado de las instituciones públicas— ha sido la creación del operador Habitatge Metrópolis Barcelona S. A. (HMBSA), 50% capital público y 50% privado —del que forman parte el Ayuntamiento de Barcelona y Nicrent Residencial—, cuyos proyectos son financiados por el Banco Europeo de Inversiones (BEI)[54]. En cualquier caso, para entender la significación de este organismo es preciso hacer referencia al documento *Directrius de política metropolitana d'habitatge 2016-2019*, publicado en 2017 por el AMB, en el que se define la estrategia, normativa e instrumentos para impulsar lo que debería ser uno de los últimos grandes proyectos de vivienda pública y accesible patrocinado por el AMB y el Consistorio —donde aparecen las famosas 4.500 viviendas—, aplicable a

los municipios del Área Metropolitana —territorio de alta densidad urbana y demográfica— y en el que se especifica la necesidad de "promover políticas metropolitanas de vivienda social" para los segmentos de población con menos recursos. Ahora bien, por otro lado, no deja de ser como mínimo llamativo o inadmisible que en el alquiler social se exija a la población etiquetada como vulnerable como condición para acceder al *pack* de vivienda, tal y como indica el Reglament del Servei Metropolità, la firma de un doble contrato: un contrato simple de alquiler y, además, un contrato que obliga al seguimiento de un "itinerario de inserción social", lo que confirma las tesis de Wacquant (2009) de la estigmatización por las instituciones de los sectores de la población considerados "clases peligrosas" —territorio del *working poor*— más precarizados.

En cualquier caso, acerca de la elaboración y ejecución de los distintos planes y proyectos de vivienda pública y social, una mirada retrospectiva revela como en el periodo que se extiende desde los años ochenta hasta la primera mitad de 2000 se despliega cierta actividad urbanística y de construcción de viviendas, que se enmarca en el Pla de Barris de la Generalitat y que englobaría lo que han representado las políticas públicas del Ayuntamiento de BCN. Planes y proyectos que se iniciarían con la abolición de gran parte del barraquismo y con el relevo en la gestión de la herencia franquista —bloques y polígonos—, lo que requirió su rehabilitación o la sustitución de las antiguas viviendas sociales, que fueron demolidas y sustituidas por otras nuevas, a lo que se sumó la construcción de equipamientos. A pesar de todo, no podemos afirmar que con la democracia las directrices y proyectos en este tema fueran mucho más allá de lo que sería, estrictamente, la administración, con algunos retoques, de aquel pésimo legado.

Bloques y polígonos construidos entre 1929 y 1975 en Barcelona y en áreas periurbanas y metropolitanas: Sant Cosme, Can Clos, Baró de Viver, Viviendas del Gobernador, La Pau, Via Trajana, Polvorí, Turó de la Peira, Sudoeste del Besós, Ciudad Meridiana, Trinitat Nova, Bon Pastor, La Mina, etc. Iniciativas promovidas a lo largo de décadas para acoger principalmente a las sucesivas oleadas migratorias y a los barraquistas bajo el patrocinio, entre otros, según la época, de distintas instituciones: Patronato de la Habitación (PH), Patronato Municipal de la Vivienda

(PMV), Obra Sindical del Hogar (OSH) o bien del Instituto Nacional de la Vivienda (INV); más adelante, la gestión sería asumida por el Institut Català del Sòl (INCASÒL). Parques de viviendas, por cierto, cuya característica más notoria era que conformaban estructuras arquitectónicas que emergían como fragmentos inconexos respecto de su entorno inmediato, de baja calidad constructiva y en el diseño espacial (englobando un abanico heterogéneo de viviendas cuya superficie oscilaba entre los 20 $m^2$ y los 75 $m^2$) y que acaban por constituir, principalmente en las periferias, pero también en zonas densas del centro histórico, barrios en los que predominaba el componente de la clase obrera con equipamientos y sistemas de comunicación insuficientes y de calidad deficiente (zonas verdes, escuelas, centros de salud, bibliotecas, centros sociales, etc.) (figura 4).

Acerca de esto, como pieza representativa *in extremis* de lo que fue durante décadas la construcción y el diseño constructivo de bajo coste, tendríamos "la chapuza del cemento aluminoso" —que finalmente explotó en los años noventa—, utilizado en la construcción de viviendas sociales, especialmente en Cataluña, pero también en Madrid, Comunidad Valenciana, Baleares y Canarias. Por tanto, políticas deficitarias y corruptas patrocinadas por las instituciones públicas —como los procesos de rehabilitación y destrucción/construcción de viviendas, a partir de 1991, de un parque de más de 10.000 viviendas obsoletas que se combinan con planes parciales—, que perpetúan las carencias de los años de la dictadura (Ferrer, 2008; Martínez, 2017).

**FIGURA 4**
**VIVIENDAS DEL GOBERNADOR**

**Uno de los 41 bloques integrantes de las 945 viviendas baratas del barrio de Verdún (Nou Barris), construidas de manera precipitada e inauguradas en 1953 para acoger a los barraquistas expulsados de la Avda. Diagonal (núcleo central de los actos del XXXV Congreso Eucarístico Internacional de 1952), dado que, según las instituciones gubernamentales, dañaban el prestigio de la ciudad**
**Fuente: Relligant Nou Barris (2014).**

Así pues, lo que se detecta, particularmente en los años ochenta y noventa, es que la vivienda social no era una prioridad, dado que el modelo de referencia seguía siendo la tenencia propietaria y no el alquiler social y asequible. Algo que quedó plasmado en la relevancia atribuida, por ejemplo, a los planes de reforma interior, que comportaron durísimas campañas de *mobbing* y gentrificación con recalificaciones, prácticas de demolición/construcción y cambios en la composición sociodemográfica versus *upper middle class* (clase media-alta).

Llegados a este punto, al retomar la parte legislativa y de proyectos en vivienda social, lo que se verifica es que, a partir de la constatación de la gravedad del problema que suponía no haber resuelto el enorme vacío en vivienda social, se inicia en 2004 un debate en el que participan el sector público y entidades privadas para abordar esta problemática, como síntoma de que parecía que las cosas iban a cambiar, y que culminará, como hemos señalado, en el Pacte Nacional per l'Habitatge aprobado en 2007.

Por otro lado, en lo referente a los cambios en la legislación y a los proyectos promovidos en estas décadas, cabe reseñar, en el contexto poscrisis, el impulso de nuevos paquetes legislativos como la Llei 24/2015, que ponía el acento en la situación de "emergencia social", especialmente en los capítulos de vivienda y del suministro energético con —según el Idescat— más de 200.000 hogares con todos sus miembros sin empleo y la multiplicación de ejecuciones hipotecarias y desahucios. Por tanto, desde las instituciones públicas se llega a la conclusión de que urge arbitrar medidas que abarquen distintos aspectos: instrumentos contra el sobreendeudamiento, facilitar la aplicación de procedimientos extrajudiciales para solventar las situaciones de sobreendeudamiento, mecanismos para que no se produzcan desahucios y contra la pobreza energética, garantizar la "función social de la propiedad" y aumentar el parque de vivienda de alquiler asequible, obligar a la renovación del contrato de alquiler para aquellos que estén catalogados como "alquiler

social", etc. Iniciativas que hacen hincapié en la noción de la vivienda categorizada como una cuestión fundamental y acerca de lo cual el Consistorio dejó constancia en el documento *Innovación en vivienda asequible. Barcelona 2015-2018*, vinculado al plan 2015-2018.

El siguiente paso en cuanto a la planificación en las políticas de vivienda pública fue la elaboración del Plan por el Derecho a la Vivienda 2016-2025. Un plan en el que se reafirmaba el derecho a una vivienda digna y que se proponía como objetivo: "[…] garantizará la función social de la vivienda para avanzar en la construcción de un servicio público en este ámbito que esté a la altura de las mejores prácticas de otras ciudades europeas". Entre los objetivos previstos se contemplaba:

- Reforzar la mediación y las ayudas al pago del alquiler para facilitar el acceso y el mantenimiento de la vivienda.
- Evitar la sustitución de la vivienda habitual y proteger a los residentes.
- Incrementar el parque público de vivienda.
- Movilizar el parque privado hacia la vivienda asequible.
- Desarrollar una política activa de rehabilitación que potencie los entornos más vulnerables.
- Contribuir a la garantía de la función social de la vivienda y evitar los usos anómalos.
- Preparar la ciudad para el envejecimiento de la población.

La resultante de todo esto fue que, en 2015, el parque público de vivienda en Barcelona ciudad alcanzó la cifra de 7.000 viviendas, el 1,5% de la totalidad, a las que, entre 2015 y 2021, se añadieron 6.000 más, 4.000 acabadas y 2.000 cuya finalización se prevé que tenga lugar en el bienio 2023-2025. Unas operaciones en cuyo diseño y promoción han intervenido, entre otros organismos, el Institut Municipal de l'Habiatge i Rehabilitació de Barcelona (IMHRB). Asimismo, ligada a la resolución de esta problemática, se hallaría la Mesa de Emergencias Sociales, en la que participan el Ayuntamiento (40%) y la Generalitat (60%) (Estadística i Difusió de Dades. Ajuntament de Barcelona). En cuanto a los instrumentos para la consecución de estos proyectos de ampliación del parque público de vivienda, el Consistorio cuenta con varias opciones: edificación de

viviendas nuevas, adquisición de la propiedad o cesión de casas o pisos en el mercado privado, y acuerdos con la Sareb.

Uno de los últimos proyectos que se ha sumado al programa de la Generalitat para ampliar el parque público de alquiler social ha sido el convenio suscrito en enero de 2024 entre la Generalitat y la alcaldía de Barcelona. Con él se pretende promocionar y construir, como mínimo, 1.700 viviendas sociales. Para llevar a cabo esta promoción, el Consistorio cederá al INCASÒL los derechos de superficie o la concesión de la utilización privativa de los solares por un plazo de 75 años y la Generalitat, a través de dicho Instituto, invertirá 121 millones de euros para la construcción de las viviendas. Por lo que se refiere al parque de vivienda, hay que puntualizar, no obstante, que las cifras pueden variar al quedar integrado en los presupuestos de la Generalitat de 2024 un paquete de 4.000 viviendas nuevas de alquiler social. Otro apartado sería el de las ayudas al alquiler social, para la rehabilitación y respaldo a las cooperativas de vivienda[55] (figura 5).

Como quiera que sea, lo que se percibe de inmediato, no obstante, en lo referente al contenido de las políticas de los organismos públicos (planes estratégicos, planes parciales, proyectos de construcción, medidas fiscales, subvenciones…), es la escasez o la insuficiencia de proyectos y recursos para afrontar el gravísimo problema de la vivienda, principalmente en lo que atañe a los sectores sociales subalternos y a los excluidos. Acerca de ello, algo muy elemental y que se ha prolongado durante décadas ha sido que las iniciativas para reforzar el parque público de vivienda social en Catalunya, AMB y BCN siempre han sido insuficientes, por debajo del 2%.

En efecto, como ha señalado el informe "State of Housing. Cataluña y Barcelona, 2021", elaborado por O-HB y el Observatorio DESC, Cataluña, el AMB y Barcelona presentan cifras de vivienda de alquiler social que son inferiores a la media de la Unión Europea, que se sitúa en el 9%. Por otro lado, tenemos el reducido incremento que tuvo el parque de vivienda pública de Barcelona, que, entre 2015 y 2018, pasó de 11.071 a 12.440 unidades. Unas cifras que contrastan con las de otros países europeos que cuentan con unas políticas de vivienda pública más sólidas. En efecto, si tomamos como referencia únicamente la vivienda pública y de alquiler en distintos países de la Unión Europea, comprobaremos que los porcentajes

son claramente más elevados: Holanda, 30%; Austria, 24%; Dinamarca, 21%; Suecia, 19% y Francia, 17% (Eurostat).

**FIGURA 5**

**EDIFICIO DE VIVIENDAS SOCIALES INCLUIDO EN EL PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA PÚBLICA DE ALQUILER ASEQUIBLE (PROMOVIDO POR EL INSTITUTO MUNICIPAL DE LA VIVIENDA Y REHABILITACIÓN, IMVR) QUE SE CONSTRUIRÁ EN LOS BARRIOS DE EL BESÓS I MARESME Y LA VERNEDA I LA PAU**

**Fuente: Ajuntament de Barcelona.**

Otro elemento integrante de esta política de señuelos, que con frecuencia hace recaer en el sector privado la cobertura del acceso a la vivienda, ha sido el recurso al cooperativismo mediante cesión de suelo público o privado, o también la norma instaurada por el Consistorio a partir del edicto publicado en el *Diari Oficial de la Generalitat*, en diciembre de 2018, a raíz de la aprobación de la "Modificació del Pla Metropolità per declarar la ciutat de Barcelona área de tanteig i retracte", a lo que se añadió la obligatoriedad de que todas las nuevas promociones residenciales de más de 600 $m^2$ de techo construido dedicaran el 30% de las nuevas viviendas a VPO o HPO para la venta o alquiler, basándose en la premisa de la "corresponsabilidad" de los promotores inmobiliarios privados.

Estas iniciativas, que al parecer recogen propuestas de diversas organizaciones sociales, presentan, no obstante, importantes contradicciones. La primera es que el edicto se aprobó en 2018, pero no se aplicó hasta 2022, y concluyó con la adquisición de la ridícula cifra de

ocho viviendas y 17 promociones que la incumplieron. La segunda es que, pese a que se fijaron algunos límites, en realidad, de nuevo, se recurre al sector privado, lo que indudablemente ha implicado que tuviera un coste añadido. La tercera es que, aunque se recurra al tanteo y al retracto, el precio de la adquisición de la vivienda en el mercado es evidente que no se realizará sin que la parte vendedora obtenga un beneficio, lo que contradice el principio de "social y no mercantilizado". Por otra parte, como ha señalado la Associació 500×20 (Torres, 2019), una de las consecuencias que tiene el criterio de la "corresponsabilidad" del promotor privado es que es, precisamente, la empresa privada la que decide la partición entre VPO para la venta y VPO de alquiler, uno de cuyos efectos será que estas medidas irán en detrimento de las capas sociales más bajas.

Asimismo, por lo que se refiere a la gobernanza y a los distintos proyectos de las políticas públicas y, en un sentido más amplio, a la acumulación flexible y a los criterios de gestión reguladores/desreguladores, es que, particularmente desde los ochenta, al igual que en otros Estados, se impone en las distintas esferas de las instituciones públicas, bajo la férula de las concepciones neoliberales, la tenencia propietaria y mercantilizadora de la vivienda y la deuda en detrimento de la vivienda y social (Méndez, 2019). Un punto de vista que se inscribe en una visión de la gobernabilidad como sinónimo de transacción, tal y como se desprende, por ejemplo, de la notable cantidad de organismos públicos catalogados como S. A. o como consorcios y del influjo de las corporaciones y organismos supraestatales —Comisión Europea, multinacionales, fondos de inversión, etc.— en una tipología de ciudad o ciudad/metrópoli, que podríamos definir como ciudad/metrópoli —parque temático financiarizado— basada en la especulación con el suelo, la morfología urbana y los bienes inmuebles (UTE, 2004; García, 2016; Tinc Tant, 2023). Esta es una modalidad de ciudad —fracción del AMB y la RMB— y de la gestión político-económica pública que sobrepasa todas las líneas rojas, que incumple de manera palmaria su propia Carta Magna, que en el artículo 47 sostiene que:

> Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las

> normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo con el interés general para impedir la especulación. La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los poderes públicos (Constitución española, 1978: art. 47).

Sobre este particular, hay que decir, asimismo, que lo acontecido en esta ciudad/metrópoli/posmetrópoli y en este Estado en las distintas esferas (autonomía, región, metrópoli) no representa una anomalía o una excepción. Ya en los años setenta, Henri Lefebvre en *La révolution urbaine* había aludido a la especulación —integrante de la "lógica de la producción del espacio"— con los bienes raíces como uno de los principales filones para la realización de plusvalías y la acumulación de capital. Operaciones que involucran al sector público y al privado y que con el tiempo acentúan su complejidad en la que se entremezclan el juego con la *rent gap*, deuda hipotecaria, operaciones que recurren al apalancamiento, a los derivados, al control social digitalizado…, en las que tienen un papel decisivo los bancos, los fondos de "capital riesgo" (BlackRock, Blackstone, Vanguard, Cerberus) y las *global corporate landlords*.

El caso de Estados Unidos —en el marco de la interrelación y réplica global/local (Sassen, 2015)— resulta a este respecto ilustrativo, puesto que si bien no cabe duda de que en los años ochenta el desarrollo urbano y de la arquitectura reafirman su categorización como mercancía fundamental, ya con anterioridad, en la segunda mitad del siglo XX, la vivienda se había convertido en activo líquido y el sector inmobiliario en una gigantesca corporación multinacional, entre otras cosas mediante la regeneración urbana y la privatización de las políticas públicas, lo que incluía diversos instrumentos como el programa Low Income Housing Tax Credit (LIHTC), créditos fiscales para quienes tienen bajos ingresos que acaban en el bolsillo de los promotores[56], así como la "zonificación" pretendidamente inclusiva, utilizada en muchas ocasiones como mecanismo de segregación o para la gentrificación (Dreier, 2006; Madden y Marcuse, 2018).

Por lo tanto, es una imposición, en términos generales, de un modelo de desarrollo vertebrado por la producción/reproducción/circulación flexible que se expande a través de la urbanización y en la que el sector privado se

erige en principal "agente urbanizador", uno de cuyos efectos más importantes ha sido, precisamente, que las directrices que han guiado las políticas urbanas y de vivienda privadas y públicas —surgidas en la isotopía (el *topos*, lugar, y su capilaridad; espacios comparables registrados en mapas), diferenciada de la heterotopía (el otro lugar, excluido) y entre ambos el espacio neutro, el lugar de tránsito— no han dependido en lo esencial de la demanda social, sino ante todo de la capacidad determinante que poseen los mercados (clasificaciones y calificaciones, precios, proyectos, tipología constructiva, criterios de concesión de licencias y en relación con el diseño arquitectónico). Una fenomenología en la que se ponen de relieve las maniobras del capital para reconducir los flujos de inversión hacia el sector de la construcción y el inmobiliario con el propósito de metabolizar la sobreacumulación o simplemente para rentabilizar los activos. Este sería el motivo que permitiría explicar la importancia que han tenido aquellos sectores de manera específica en determinados Estados (España, Irlanda, Estados Unidos), aunque también en el conjunto de la economía mundial, lo que en términos cuantitativos —según la World Trade Organization y la consultora multinacional Savills — podría sintetizarse del siguiente modo: sector de la construcción, 10% del PIB de 2023 y propiedades inmobiliarias (inmuebles residenciales, servicios y agrícolas), 379 billones de dólares (cálculo en términos de precios) o cuatro veces el PIB mundial de 2022.

**FIGURA 6**
**MANIFESTACIÓN CONTRA LA MERCANTILIZACIÓN DE BARCELONA EN 2017**

**Fuente: ANRed.**

Por último, un elemento que no podemos eludir y que incide muy directamente en este entresijo de las formas de gobernanza vigentes —

basadas en el consenso prefabricado, hiperreal, y en el autoritarismo telemático o simplemente represivo—, que atañe a la reconversión del espacio urbano y al hábitat, es la proliferación a modo de amalgama deconstructiva, por lo general en formato microsocial, de manifestaciones de rechazo de aquellas prácticas (okupaciones, antidesalojos…), demostrativas de que, por ejemplo, un factor tan esencial para la reproducción ampliada del capital como la fagocitación del espacio —implantación de "nuevas fronteras" (Smith, 2012: 295)[57], reterritorialización valorizante— no discurre de manera ordenada, sin fricciones. Se trataría, por el contrario, de algo bien distinto, paisaje atravesado por fuerzas sociales y políticas o antipolíticas, perturbaciones de mayor o menor envergadura —en las que se distingue entre lo público (adscrito al Estado) y los bienes comunes y la cooperación antagonista, adialéctica (se forjan a partir de lo social, de la democracia directa)— que se contraponen a la ciudad mercado. Momentos en los que chocan las instituciones del valor de cambio —públicas/privadas— y del *financial asset*, activo financiero, y las discontinuidades —comportamientos y subjetividades sociopolíticos que basculan entre la derrota y las minúsculas victorias—, protagonizados por agregados sociopolíticos heterogéneos (agrupaciones vecinales, asambleas, Sindicat de Llogateres/Llogaters, Sindicat D'habitatge, colectivos antidesalojo y por una vivienda social, etc., Nou Barris, Besós, El Raval, Poble Sec, Sant Andreu…)[58] que pugnan por una "ciudad desmercantilizada y social"[59].

# BIBLIOGRAFÍA


Aalbers, M. B. (2023): "Comparative urban studies", en P. Le Galès y J. Robinson (eds.), *The Routledge handbook by comparative global urban studies*, Londres, Routledge.

Aalbers M. B. *et al*. (2012): *Subprime cities*, Hoboken, Wiley-Blackwell.

— (2016): *The financialization of housing*, Nueva York, Routledge.

Aena (2023): "Propuesta de ampliación del Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat", https://lc.cx/cSx4Mr.

Agamben, G. (2003): *Stato di eccezione*, Turín, Bollati Boringhieri.

Ajuntament de Barcelona (2022): "Proyecto de arquitectura de la Estación de La Sagrera", https://lc.cx/roOv23.

Alonso, C. (2018): "Los sueldos en España llegaron caer un 12% por la devaluación por la crisis", https://lc.cx/EPk6bV.

Amin, S. (2009): *La crisis: salir de la crisis del capitalismo o salir del capitalismo en crisis*, Barcelona, El viejo topo.

Arrighi, G. y Silver, B. J. (2001): *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Akal.

Atkinson, R. y Bridge, G. (2005): *Gentrification in a Global Context: The new urban colonialism*, Nueva York, Routledge.

Azaïs, C. *et al*. (2001): *Vers un capitalisme cognitive*, París, L'Harmattan.

Beswick, J. *et al*. (2016): "Speculating on London's housing future", *City*, vol. 20, nº 2, pp. 321-341.

Blasco, J. A. (2012): "La Viena Roja y la vivienda como utopía social: el caso de las *höfe*", *Urban Networks*, https://lc.cx/CTsk9W.

— (2016): "Panorama del urbanismo europeo en la década de 1950", *Urban Networks*, https://lc.cx/3FcNqu.

Brenner, N. (ed.) (2014): "Patters and Pathways of Global Urbanization: Towards Comparative Analysis", en *Implosions/Explosions: Towards a Study of Planetary Urbanization*, Berlín, Jovis.

— (2017): "La 'glocalización' como estrategia espacial estatal: el empresarialismo urbano y la nueva política de desarrollo desigual en Europa Occidental", en N. Brenner (ed.), *Teoría urbana crítica y políticas de escala*, Barcelona, Icaria Editorial.

Brenner, N. y Schmid, C. (2014): "Planetary Urbanization", en N. Brenner (ed.), *Implosions/explosions*, Berlín, Jovis.

— (2015): "Towards a new epistemology of the urban?", *City*, vol. 19, nº 2-3, pp. 131-182.

Brenner, N. y Theodore, N. (2002): *Spaces of Neoliberalism*, Londres, Blackwell.

Brenner, R. (2009): *La economía de la turbulencia global*, Madrid, Akal.

Brunet, F. *et al*. (2012): *El mosaico olímpico*, Barcelona, Ajuntament de Barcelona y Universitat Autónoma de Barcelona.

Cabrerizo, C. (2016): *La ciudad negocio*, Madrid, Cisma.

Camerin, F. (2022): "Espacios de renta y proceso de construcción de la ciudad: el caso de la Torre

Glòries en Barcelona", *Ciudad y Territorio*, vol. 4, nº 212, pp. 405-428.
Carreras, M. (2004): *Canvis en l'estructura de provisió de serveis d'habitatge. Marcats i politiques a la Barcelona del segle XX*, tesis doctoral, Barcelona, Universitat de Barcelona.
Castro, M. (2015): *Neoliberalismo y comunes urbanos en procesos de regeneración de frentes marítimo-portuarios*, tesis doctoral, Barcelona, Institut Universitari de Govern i Polítiques Públiques.
Cédric, D. (2021): *Tecnofeudalismo. Crítica de la economía digital*, Buenos Aires y Donostia, La Cebra y Kaxilda.
Cleaver, H. (2020): *Thirty-Three Lessons on Capital*, Londres, Pluto Press.
Conejos, M. A. (2017): "Cuando el capitalismo se comió a los Estados", https://lc.cx/7ScOOF.
Cordero, D. y Rovira, M. (2022): "Los empresarios toman las riendas para desbloquear la ampliación de El Prat", https://lc.cx/s96Ncp.
Cuadro, L. *et al*. (2010): "El mercado hipotecario residencial de Estados Unidos. Evolución, estructura e interrelación con las crisis", *Boletín Económico*, Madrid, Banco de España, pp. 88-103.
Cúneo, M. (2021): "Los nuevos amos del mundo", https://lc.cx/5Tkw3v.
Czischke, D. (2006): *Current Development in Housing Policies and Housing Markets in Europe: Implications for the Social Housing Sector*, Bruselas, CECODHAS Housing Europe.
Chesnais, F. (2017): *Finance Capital Today*, Chicago, Haymarket Books.
Chesnais, F. *et al*. (2009): *Las finanzas capitalistas*, Buenos Aires, Herramienta Ediciones.
Chomsky, N. y Herman, E. S. (1988): *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*, Nueva York, Pantheon Books.
Davis, M. (2014): *Planeta de las ciudades miseria*, Madrid, Akal.
Deleuze, G. (1990): *Pourparlers*, París, Les Éditions de Minuit.
Donnelly, M. (1990): "Sobre los diversos usos de la noción de biopoder", en E. Balbier *et al*. (eds.), *Michel Foucault, filósofo*, Barcelona, Gedisa.
Dreier, P. (2006): "Federal Housing Subsidies Who benefits and Why?", en R. G. Bratt *et al*. (eds.), *A Right to Housing Foundation for a New Social Agenda*, Filadelfia, Temple University Press.
Driant, J. C. (2002): *¿Dónde viven las familias modestas en Francia?: interrogantes sobre vivienda púbica social*, Madrid, Ministerio de Fomento.
Durand, C. (2021): *Tecnofeudalismo. Crítica de la economía digital*, Buenos Aires y Donostia, La Cebra y Kaxilda.
Ecologistas en Acción (2022): "El sector de los combustibles fósiles busca ampliar los mercados de carbono y seguir calentando el planeta", https://lc.cx/f21KVw.
Empresite (2023): "Construcción de aeropuertos en España. Listado de empresas" https://lc.cx/Le_TY1.
Epstein, A. G. (ed.) (2014): *Financialization and the world economy*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd.
Fernández, A. (2020): "La Sagrera ya tiene los cimientos de la estación del AVE", https://lc.cx/dpSynO.
Ferrer, A. (2008): "Habitatge i habitatge social a l'àrea metropolitana de Barcelona: una visió retrospectiva", en C. Bellet *et al*. (eds.), *Vivienda y sociedad*, Lleida, Milenio.
Fields, D. *et al*. (2014): "The rise of corporate landlord", https://lc.cx/qxXUbe.
Forner, G. (2022): "Barcelona construye más vivienda pública que la Generalitat y la Comunidad de Madrid juntas", https://lc.cx/_dCQjL.
Foucault, M. (1993): *Microfísica del poder*, Madrid, La Piqueta.

— (2008): *Seguridad, territorio, población*, Madrid, Akal.
Gallino, L. (2011): *Finanzcapitalismo*, Turín, Einaudi.
Gandy, M. (ed.) (2011): *Urban Constellations*, Berlín, Jovis.
García, A. (2016): "La producción de Barcelona como espacio de consumo. Gentrificación, turismo y lucha de clases", en Grupo de Estudios Antropológicos La Corrala (coord.), *Cartografía de la ciudad capitalista*, Madrid, Traficantes de sueños.
García, M. y Paz, M. J. (2015): "Industrial del automóvil española: valoración de un patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción", XIV Jornadas de Economía Crítica, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
Garnier, J. P. (2006): *Contra los territorios del poder*, Barcelona, Virus.
Garnier, J. P. y Tello, R. (2016): *Jean Pierre Garnier. Un sociólogo urbano a contracorriente*, Barcelona, Icaria.
GEAC (2016): *Cartografía de la ciudad capitalista*, Madrid, Traficantes de sueños.
George, S. (2015): *Usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona, Icaria.
Giorgi, A. de (2006): *El gobierno de la excedencia*, Madrid, Traficantes de Sueños.
Goetz, E. *et al*. (2019): *The diversity of gentrification. Multiple forms of gentrification in Minneapolis and St. Paul Center*, Mineápolis, Center for Urban and Regional Affairs, University of Minnesota.
Goetzman, W. y Newman, F. (2010): "Securitization in the 1920's", *Working Paper 15650*, National Bureau of Economic Research.
Grain (2021): *El papel de Catalunya y el Port de Barcelona en la construcción de un sistema (in)sostenible*, Barcelona, Organización Grain.
Guironnet, A. y Halbert, I. (2015): "Urban Developments Projects, financial markets, and investors: A research note", https://lc.cx/g-2IJ4.
Harvey, D. (2004): *El nuevo imperialism*, Madrid, Akal.
— (2009): *Espacios del capital*, Madrid, Akal.
— (2010): *The enigma of capital*, Londres, Profile Books.
— (2012): *Rebel Cities*, Londres, Verso.
— (2018): *Senderos del mundo*, Madrid, Akal.
Herman, E. S. y Chomsky, N. (1988): *Manufacturing Consent. The Political Economy of the Mass Media*, Nueva York, Pantheon Books.
Hernández, J. (2009): *Al rescate de los paraísos fiscales*, Barcelona, Icaria.
— (2012): *El casino que nos gobierno*, Madrid, Clave Intelectual.
Hillier, A. E. (2003): "Redlining and the Hoem Owners' Loan Corporation", *Journal of Urban History*, vol. 4, nº 29, pp. 394-420.
Husson, M. (2009): *Capitalismo puro*, Madrid, Maia.
Jessop, B. *et al*. (eds.) (2003): *State/Space. A Reader*, Oxford, Blackwell.
Krippner, G. (2012): *Capitalism on crisis. The political origins of the rise of finance*, Cambridge, Harvard University Press.
Lapavitsas, C. (2009): *El capitalismo financiarizado*, Madrid, Maia.
— (2013): *Profiting Without Producing*, Londres, Verso.
Lazzarato, M. (2015): *Gobernar a través de la deuda*, Madrid, Amorrortu.
Lees, L. *et al*. (2008): *Gentrification*, Londres, Routledge.
Lefebvre, H. (1970): *La révolution urbaine*, París, Gallimard.
— (1974): *La production de l'espace*, París, Anthropos.
— (1978): *El derecho a la ciudad*, Barcelona, Península.

— (2003): *The Urban Revolution*, Mineápolis, University of Minnesota Press.
Leitner, H. *et al*. (2007): *Contesting neoliberalism. Urban Frontiers*, Londres, The Guilford Press.
Levy, D. *et al*. (2006): *In the Face of Gentrification: Case Studies of Local Efforts to Mitigate displacement*, Washington, D. C., The Urban Institute, https://lc.cx/DkZKyx.
Logan, J. R. y Molotoch, H. (2015): "La ciudad como máquina de crecimiento", en Observatorio Metropolitano de Madrid (ed.), *El mercado contra la ciudad*, Madrid, Traficantes de sueños.
López, I. y Rodríguez, E. (2010): *Fin de ciclo*, Madrid, Traficantes de sueños.
López, J. (2023): "BlackRock se apodera de Ucrania", https://lc.cx/ZWq3uI.
López, P. (1986): *El centro histórico: un lugar para el conflicto*, Barcelona, Publicaciones y Ediciones de la Universitat de Barcelona.
Lordon, F. (2009): *El porqué de las crisis financieras y cómo evitarlas*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
Madden, D. y Marcuse, P. (2018): *En defensa de la vivienda*, Madrid, Capitán Swing.
Magallón, E. y Gutiérrez, M. (2021): "Los empresarios piden celeridad en la ampliación del aeropuerto de Barcelona", https://lc.cx/br_DHW.
Malagón, P. (2023): "El mayor casero de España, Blackstone acelera la venta de vivienda ante la incertidumbre jurídica", https://lc.cx/_MVeZW.
Maldo, T. (2004): "Barcelona en la glocalització", en Unió Temporal d'Escribes (UTE), *Barcelona. Un model per desarmar*, Barcelona, Virus.
Mandel, E. (1981): "Introduction", en K. Marx, *Capital. A Critique of Political Economy*, vol. 3, Londres, Penguin Books.
Marazzi, C. (2003): *El sitio de los calcetines*, Madrid, Akal.
— (2009a): *Finanza bruciata*, Bellinzona, Casagrande.
— (2009b): "La violencia del capitalismo financiero", en A. Fumagalli *et al*. (eds.), *La gran crisis de la economía global*, Madrid, Traficantes de sueños.
— (2023): "Los bancos centrales temen el contagio de las luchas obreras y sociales", *Sin Permiso*, https://lc.cx/YvefEs.
Martínez, A. (2017): *La renovación de los polígonos de Barcelona*, Barcelona, Universitat Politècnica de Catalunya.
Marx, K. (2014): *El Capital. Vol. I*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
Mattick, P. (1977): *Crisis y teoría de la crisis*, Barcelona, Ediciones 62.
Merrifield, A. (2014): *The New Urban Question*, Londres, Pluto Press.
Mezzandra, S. (2020): "Vivir en transición. Hacia una teoría heterolingüe de la multitud", en A. Fumagalli *et al*. (eds.), *Neooperaismo*, Buenos Aires, Caja Negra.
Mitchel, D. (2003): *The right to the city*, Nueva York, The Guilford Press.
Mumbrú, J. (2022): "El Govern y Barcelona estudiarán limitar el número de cruceros", https://lc.cx/fKRSDe.
Naredo, J. M. (1996): *La burbuja inmobiliario-financiera en la coyuntura económica reciente*, Madrid, Siglo XXI.
Naredo, J. M. y Montiel, A. (2011): *El modelo inmobiliario español*, Barcelona, Icaria.
Negri, A. (2001): *Marx más allá de Marx*, Madrid, Akal.
Nexo Autonomía (2002): *Asalto a la fábrica. Luchas autónomas y reestructuración capitalista*, Barcelona, Alikornio Ediciones.
NRLA (2023): "Data Observatory", https://lc.cx/pMSTap.
Orléan, A. (1999): *Le pouvoir de la finance*, París, Odile Jacob.
Palazuelos, E. (ed.) (2015): *Economía política mundial*, Madrid, Akal.

Peck, J. *et al*. (2015): "Urbanismo neoliberal. La ciudad y el imperio de los mercados", en Observatorio Metropolitano de Madrid (ed.), *El mercado contra la ciudad*, Madrid, Traficantes de sueños.
Perelman, M. (2018): *Le Corbusier. Una fría visión del mundo*, Barcelona, Virus.
Poggio, T. y Whitehead, C. (2017): "Social Housing in Europe: legacies, new trends and the crisis", *Critical Housing*, vol. 1, nº 4, pp. 1-10.
Port de Barcelona (2020): "Gestión y ámbito de negocio", https://lc.cx/snSJmK.
Quintana, F. (coord.) (2002): *Asalto a la fábrica*, Barcelona, Alikornio.
— (2004): "Barcelona: ciudad/metrópoli glocal", *DC. Revista de crítica arquitectònica*, nº 12, pp. 74-83.
— (2005): "Trabajo, no trabajo y neopostfordismo", *Cadernos de Psicologia Social do Trabalho*, nº 8, pp. 43-57.
— (2009): "Actividad sociocognitiva y contextos postfordistas", *Revista Internacional de Sociología*, vol. 7, nº 2, pp. 347-371.
— (2019): "Governance and Urban Changes in the Financialized Postcrash Period", *Critical Sociology*, vol. 4, nº 3, pp. 379-392.
RACC (2022): "Impacto de la movilidad del proyecto Superilla Barcelona en el Eixample", https://lc.cx/CaKHi7.
Ramiro, P. y González, E. (2019): *A dónde va el capitalismo español*, Madrid, Traficantes de sueños.
Rawls, J. (1996): *El liberalismo político*, Barcelona, Crítica.
Reeve, C. (2020): *El socialismo salvaje*, Barcelona, Virus.
Regàs, L. y Subirana, J. (2020): "La estación de AVE de La Sagrera acelera", https://lc.cx/PyHx6l.
Roberts, M. (2023a): "Ricitos de oro y la coyuntura de la economía mundial", *Sin Permiso*, https://lc.cx/-LgTLP.
— (2023b): *Capitalism in Twenty First Century*, Londres, Pluto Press.
Roberts, M. *et al*. (2023): "La nueva pandemia bancaria. Dossier", *Sin Permiso*, https://lc.cx/84OYSa.
Rodríguez, A. y Espinoza, M. (2017): *De la especulación al derecho a la vivienda*, Madrid, Traficantes de sueños.
Rolnik, R. *et al*. (2021): "El arriendo formal e informal como nueva frontera de la financiarización de la vivienda en América Latina", *Revista INVI*, nº 36, pp. 19-53.
Rorty, R. (1990): "The Priority of Democracy to Philosophy", en A. Malachowski (ed.), *Reading Rorty*, Nueva York, Blackwell.
Rose, N. *et al*. (1996): *Foucault and Political Reasons. Liberalism, Neoliberalism and Rationalities of Government*, Londres, University College London Press.
Roth, K. H. (2007): *El estado del mundo*, Madrid, Traficantes de sueños.
Rügemer, W. (2013): *Las agencias de calificación*, Barcelona, Virus.
Sassen, S. (1997): *Le città nell'economia globale*, Bolonia, Il Mulino.
— (2001): *The global city*, Princenton, Princenton University Press.
— (2015): *Expulsiones, brutalidad y complejidad en la economía global*, Buenos Aires, Katz Editores.
Savoldi, F. y Adrià, D. (2023): "Ciudades portuarias contemporáneas: entre presiones logísticas y emancipación ciudadana", https://lc.cx/XT2cgd.
Schmitt, C. (1991): *El concepto de lo político*, Madrid, Editorial.
Seidman, M. (2014): *Los obreros contra el trabajo*, Logroño, Pepitas de calabaza.
Sena, A. (2022): "El fantasma de las huelgas recorre Europa", https://lc.cx/F39KWv.

Silverman, R. M. *et al.* (2016): *Affordable Housing in the US Schrinking Cities: From Neighborhoods of Despair to Neighbrhoods of Opportunity?*, Bristol, Policy Press.
Smith, N. (2012): *La nueva frontera urbana*, Madrid, Traficantes de sueños.
— (2015): *Gentrificación urbana y desarrollo desigual*, Barcelona, Icaria.
Soja, E. W. (1989): *Postmodern Geographies*, Londres, Verso.
— (2003): *Postmetropolis*, Oxford, Blackwell. Publishing.
Soja, E. W. y Kanai, M. (2014): "The Urbanization of the World", en N. Brenner (ed.), *Implosions/explosions*, Berlín, Jovis.
Stabinsky, D. *et al.* (2022): *El futuro a base de combustibles fósiles está construido sobre un castillo de naipes*, Ámsterdam, REDES-Amigos de la Tierra Internacional.
Swyngedouw, E. *et al.* (2002): "Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projets and the New Urban Policy", en N. Brenner y N. Theodore (eds.), *Spaces of Neoliberalism*, Oxford. Blacwell Publishing.
Tapia, J. A. y Astarita, R. (2011): *La gran recesión y el capitalismo del siglo XXI*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
Theodore, N. *et al.* (2009): "Urbanismo neoliberal: la ciudad y el imperio de los mercados", *Temas Sociales*, nº 66, https://lc.cx/zCWUT7.
Tinc Tant (2023): *Barcelona. Metrópoli empresa*, Barcelona, Virus.
Torres, J. (2015): *El capitalismo en crisis*, Madrid, Anaya.
— (2023): "Mienten: el sistema bancario no es sólido. Los bancos están quebrados y bajo una regulación defectuosa", https://lc.cx/C3ja8Q.
Torres, S. (2019): "Model de ciutat: el parc d'habitatge de lloguer pùblic i asequible no és una prioritat electoral de cap partit", Associació 500x20, https://lc.cx/io7Lca.
— (2020): "Los *servicers*, las SOCIMI y la Sareb en la cadena de expropiación inmobiliaria financiera", Associació 500×20, 8 de marzo.
Toussaint, E. (2014): *Bancocracia*, Barcelona, Icaria.
— (2023): "Más profunda que nunca, la crisis de un capitalismo agotado", https://lc.cx/oTGNLG.
Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo*, Barcelona, Icaria.
Trilla, C. y Bosch, J. (2018): *El parque público y protegido de viviendas en España: un análisis desde el contexto europeo*, Madrid, Laboratorio Alternativas y Fundipax.
TVIU (2006): *El cielo está enladrillado*, Barcelona, Bellaterra.
Uría, I. (2014): "Medio millón de ejecuciones hipotecarias desde el estallido de la crisis en 2008", https://lc.cx/7wygyq.
UTE (2004): *Barcelona marca registrada*, Barcelona, Virus.
Vela, C. (2004): "Apunts urbans: algunes reflexions a propósit de la conflictivitat a la metrópoli", en UTE, *Barcelona marca registrada*, Barcelona, Virus.
Vercellone, C. (2009): "Crisis de la ley del valor y devenir renta de la ganancia", en A. Fumagalli *et al.* (eds.), *La gran crisis de la economía global*, Madrid, Traficantes de sueños.
Vivas, P. *et al.* (2022): *Gentrificació i turistificació a la Cerdanya?*, Puigcerdà, Institut d'Estudis Ceretans.
Vollmer, L. (2019): *Estrategias contra la Gentrificación*, Pamplona, Katakrak Liburuak.
Vradis, A. y Dalakoglou, D. (ed.) (2011): *Revolt and crisis in Greece*, Edimburgo, AK Press y Occupied London.
VV AA. (s. f.): *La Estiba*, https://lc.cx/3utzP-.
Wacquant, L. (2009): *Punishing the poor: the neoliberal governmen of social insecurity*, Durham, Duke University Press.

Wallach, L. M. (2015): "El tifón que amenaza los pueblos", *Le Monde Diplomatique*, nº 8, pp. 6-12.

Weber, R. (2010): "Selling City Futures", *Economy Geography*, vol. 86, nº 3, pp. 251-274.

Whitehead, C. y Scanlon, K. (ed.) (2007): *Social Housing in Europe*, Londres, London School of Economics.

World Socialist Web (2023): "Lucha de clases global", https://lc.cx/8oLfF5.

# NOTAS

1 . Es interesante mencionar la diferencia existente entre renta y ganancia, a partir de la distinción que establece Vercellone (2009: 71). Para este autor, la renta debe incluir tres requisitos: desde la óptica de las relaciones de producción, este concepto debe posibilitar la caracterización de la génesis y la esencia de la renta o del ingreso capitalista como resultado de un proceso en el que intervienen la expropiación de las condiciones sociales de producción y reproducción; el segundo elemento que permite caracterizar la renta es que los recursos en que se apoya y que permiten la extracción rentista tienden en general a no aumentar proporcionalmente el incremento del nivel de renta, sino que ocurre lo contrario, debido a que este tipo de ingreso está ligado a la existencia natural o artificial de determinados recursos; por último, la renta capitalista puede definirse como una "relación pura de distribución", ya que representa un título de crédito o un derecho sobre recursos materiales o inmateriales que hace posible la apropiación de una parte del valor desde una "posición" externa a la producción. En este sentido no deja de tener interés como el autor ha conceptualizado el proceso de obtención de beneficios por parte de las finanzas como "devenir renta de la ganancia". Por otro lado, en cuanto a la ganancia —que en la economía capitalista se nutre de la plusvalía producida por el trabajo vivo del que es portadora la fuerza de trabajo (Marx, 2008: 189)—, estriba en la remuneración obtenida por el capital después de hacer frente a los costes derivados de la producción.

2 . La *rent gap*, basada en la teoría de la renta diferencial elaborada por Neil Smith, hace referencia al proceso en virtud del cual se crea una diferencia entre la renta potencial y la renta capitalizada del valor de mercado del suelo debido a la desvalorización del espacio en zonas específicas, lo que posibilita que, al disminuir los precios, aquellos espacios se puedan convertir en objeto de gentrificación.

3 . Nexo Autonomía (2002), Marazzi (2003), Epstein (2014) y Chesnais (2017).

4 . Sobre este particular, tenemos dos casos muy significativos. Uno fue el accidente ocurrido en la región de Bhopal (India), en 1984, en una fábrica de la corporación norteamericana Union Carbide, originado por una fuga (atribuida a un mantenimiento defectuoso) de isocianato de metilo utilizado en la fabricación de plaguicidas, lo que provocó más de 2.500 muertes y 500.000 heridos. En cuanto a las responsabilidades, los casos civiles y penales presentados en Estados Unidos fueron desestimados y los que fueron juzgados por tribunales en India condenaron a los responsables indios a dos años de prisión y a 2.000 dólares de multa, si bien fueron puestos en libertad bajo fianza. El otro caso fue el colapso, en 2013, del edificio Rana Plaza de ocho plantas, en Savar (Bangladés), que albergaba varios "talleres textiles de la

miseria", lo que provocó la muerte de 1.129 personas y 2.525 heridos. Se trataba de talleres integrantes de la pirámide de deslocalización, puesto que producían para distintas multinacionales: Inditex, Benetton, Mango, The Children's Place, distintas empresas de distribución de El Corte Inglés, etc. Por lo que se refiere a las responsabilidades en este desastre, que involucraba a diversos inversores locales y a corporaciones multinacionales, al parecer únicamente Rana, uno de los propietarios del inmueble, está en prisión, pero los contratistas han quedado impunes.

5. En tanto que instrumento indisociable de lo que ha sido la acumulación flexible (incluida la trasformación a través de la crisis) estaría la apropiación del espacio y, en general, de los recursos existentes en un territorio mediante la militarización del espacio y la guerra. A este respecto, el genocidio en Gaza impulsado por el sionismo y por el Estado de Israel (un paso más en el expolio de Palestina promovido durante décadas con el respaldo de multitud de países occidentales y del Oriente Medio) tiene su concreción, en la actualidad: en el extermino de la población autóctona; la apropiación de territorio y de yacimientos de gas y petróleo; la conversión de Gaza y Cisjordania en campo de experimentación de nuevo armamento ("armas probadas en combate"); el patrocinio de grandes proyectos inmobiliarios en el espacio arrasado; el macroproyecto del canal Ben Gurión, paralelo y en competencia con el canal de Suez, que comunicaría el mar Rojo con el Mediterráneo bordeando la franja de Gaza, lo que exige el control de ambas orillas. Ejemplificación, *de facto*, de lo que no serían si no piezas de la expansión colonizadora o neocolonial del capitalismo israelí y del capital multinacional del que la fracción sionista forma parte (Rothschild y el fondo RIT Capital Partners, BlackRock, Goldman Sachs, Klaus Schwab, fundador del Foro Económico Mundial de Davos…).

6. Mezzandra (2020: 98) introduce este concepto junto con el de "traducción" al constatar que el capitalismo puede aceptar o inclusive promover un elevado grado de diferencias y multiplicidades, de heterogeneidad, puesto que, finalmente, la estructura semántica adopta la forma "homolingüe", ya que es el lenguaje del valor el que se erige en factor dominante.

7. En este apartado habría que englobar un vasta multiplicidad de experiencias y recursos, desde prácticas desmercantilizadas, promovidas, por ejemplo, por la experiencia okupa en las ciudades, la pugna de los pueblos indígenas en Latinoamérica o en otros lugares contra la privatización de lo que constituyen bienes comunes, hasta la explotación de los *data mining* (minería de datos) plasmada en comportamientos y relaciones (saberes, imágenes, creatividad, información…), surgidos en la socialidad y en la cooperación al margen o contra el mercado, succionados por Google o Facebook para, finalmente, reconducirlos hacia la esfera de la valorización.

8. Marx en el volumen 3 de *El capital* pone el acento en el carácter inmanente de los límites del capital al pretender expandirse de forma ilimitada y lo hace con las siguientes palabras: "El verdadero límite de la producción capitalista es el hecho de que, en ella, sea el capital y su propia valorización la que constituye el punto de partida y la meta, el motivo y el fin de la producción; el hecho de que aquí la producción solo es producción para el capital y no a la inversa los medios de producción simples medios para ampliar cada vez más la estructura del proceso de vida de la sociedad de los productores. De aquí que los límites dentro de los cuales tiene que moverse la conservación y valorización del valor-capital, la cual descansa en la expropiación y depauperación de las grandes masas de los productores, choquen

constantemente con los métodos de producción que el capital se ve obligado a emplear para conseguir sus fines y que tienden al aumento ilimitado de la producción, a la producción por la producción misma, al desarrollo incondicional de las fuerzas productivas sociales del trabajo. El medio empleado (desarrollo incondicional de las fuerzas sociales productivas) choca constantemente con el fin perseguido, que es un fin limitado: la valorización del capital existente" (Marx, 2014: 248).

9 . Como han remarcado Ecologistas en Acción (2022) y el informe "El futuro a base de combustibles fósiles está construido sobre un castillo de naipes" (2022), pese a las últimas decisiones adoptadas en la Cumbre del Clima COP 26 de Glasgow, por lo que se refiere a las medidas para solventar el grave problema del cambio climático, ciertamente uno de los elementos que está contribuyendo a la no resolución de esta crisis (ligado al Green New Deal) es precisamente que se haya puesto el acento en el comercio de los bonos de emisión —donde destacan como agentes del mercado el Grupo de Trabajo para la Ampliación de los Mercados del Carbono (TSVCM) y la Architecture for REDD+ Transactions (ART)—, una propuesta en la que queda relegado lo que debería ser lo esencial, que es la reducción drástica de emisiones para la descarbonización, al jugar a favor de la expansión de los mercados de ese tipo de activos financieros que son los derechos de emisión titulizados, habida cuenta, además, de que los sumideros, que es la otra pata de este cambalache, representan más un modo de desviar el problema que la solución, ya que al estar involucrados en el mercado de bonos retroalimentan el problema al posibilitar la puja al alza del precio de aquellos activos financieros en cuya demanda están implicadas, sobre todo, las empresas más contaminantes.

10 . La configuración *stakeholder*, que consiste en agrupaciones internas o externas a la empresa que tienen sobre ella un mayor o menor impacto, aglutina un espectro heterogéneo de componentes: accionistas, empleados, clientes, proveedores, ecologistas, Gobiernos, medios de comunicación, entre otros, los cuales no únicamente pueden discrepar respecto al predominio de la racionalidad del valor para el accionista, *shareholder value*, sino que presentan contradicciones entre sí al vehicular intereses y objetivos que por lo general se contraponen.

11 . En el campo de las finanzas, existe una vasta gama de operaciones —incluidos tejemanejes tan elementales como falsear la contabilidad o el balance empresarial (doble contabilidad, etc.)— que forman parte de lo que categorizamos como actividad especulativa. Entre ellas podemos destacar el apalancamiento basado en el recurso a la deuda, lo que permite invertir más dinero del que disponemos, puesto que hemos obtenido un préstamo. Se trata de un tipo de operaciones aplicadas, por ejemplo, a instrumentos financieros como derivados o futuros y para los que tan solo se nos exigirá depositar una cantidad en calidad de garantía, lo que nos permitirá comprar un derecho sobre un activo subyacente que tiene un valor mucho mayor. Otro caso sería el de las inversiones a la baja, algo que se realiza a través de una entidad financiera o un bróker, que son los que posibilitan el préstamo temporal del activo, que en una primera fase venderemos para lograr que el precio descienda y, posteriormente, compraremos a un precio más bajo, de tal manera que al efectuar la devolución del activo habremos obtenido un beneficio gracias a la diferencia existente entre ambos precios. Un último ejemplo, muy simple, sería la recompra de activos, que consiste en que la empresa adquiere acciones que previamente ha emitido con lo cual logra que se incremente su valor de mercado, que en realidad no constituye más que una mera ficción.

12 . El tránsito del *originate to hold* (originar o producir para conservar) al *originate to distribute* ejemplifica las modificaciones que sufre el sistema económico con la penetración en todos los sectores de la finanzas, lo que supone que adquieren una mayor relevancia tanto en la producción como en el reparto de beneficios, que persigue, ahora, otros fines (recompra de activos, inversiones, fusiones, operaciones de apalancamiento, etc.), al reemplazar lo que era en el periodo anterior uno de los objetos esenciales, a saber, la inversión productiva. Acerca de esto, cabe reseñar que conceptos o dispositivos como la ROE (rentabilidad financiera), ratio que mide los beneficios que genera una empresa para accionistas e inversores, o bien el ROA (retorno sobre activos), que expresa los beneficios por las inversiones realizadas en activos financiados con recursos propios o ajenos, aparecen como piezas clave de este entramado conceptual.

13 . Una de las pruebas más palpables de la magnitud alcanzada por la financiarización de la economía estriba —como ha señalado Gallino (2011: 256)— en el volumen nominal de derivados *over the counter* (OTC), productos financieros que circulan al margen del registro de los mercados bursátiles y que en 2007 equivalía a 12,5 veces el PIB mundial.

14 . A diferencia de lo que suelen plantear los analistas de la gestión de la economía, que ponen el acento en la desregulación, en este caso jugamos con el binomio desregulación/regulación basándonos en las indagaciones de Cleaver (2020), en las que puntualiza que, con el neoliberalismo, los Estados combinan la flexibilización en lo concerniente a los controles sobre los movimientos de capital al establecer requisitos de capital y reservas de capital para prevenir el incumplimiento de las obligaciones financieras. Si bien no representan una garantía de solidez absoluta como se demostró en la crisis 2007-2008, permiten minimizar la inestabilidad económica o *in extremis* evitar el derrumbe del sistema financiero y económico a través del rescate de entidades con riesgo de bancarrota y mediante la aplicación de medidas de ajuste estructural. Para realizar este cometido, existen diversos organismos reguladores estatales y supraestatales, entre los cuales podemos destacar el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores (España), la International Organization of Securities Commission y la European Securities and Market Authority (Unión Europea) y, por último, US Securities and Exchange Commission y US Commodities and Futures Trading Commission (Estados Unidos).

15 . En relación con este concepto, el preciso señalar, tal y como ha indicado Emanuele Severino en el texto *La filosofía antigua*, que para Heráclito todas las cosas son una, es decir, que pese a su diversidad y oposición se agrupan en una suprema unidad y son idénticas. Es más, esta identidad no considera que algo pueda ser particular y limitado, sino que es ilimitado. A este respecto, puntualiza que la identidad de las cosas es precisamente su "ser diferentes y opuestas", su "diversificarse y oponerse usas a otras", y es justamente a esta oposición a la que Heráclito categoriza como "pólemos", guerra; oposición que es, precisamente, en lo que consiste cada cosa y a partir de la cual se genera.

16 . En el derecho anglosajón, procurador general (*solicitor general*), que ejerce en calidad de defensor de los intereses del Gobierno de turno o del Estado.

17 . En *Pourparlers* (1990: 244), Deleuze alude al manejo por los dispositivos de control del lenguaje numérico que da acceso a la información, basado en el binomio masa-individuo, en virtud del cual los individuos devienen "dividualidades" y las masas, muestras, datos, del

mercado o de la banca.

18 . La Escuela de Chicago (que tiene en la obra de Robert Ezra Park uno de sus exponentes más destacados) propone un enfoque analítico en el que la ciudad aparece definida como un conjunto orgánico y donde sus integrantes (edificios, equipamientos, individualidades, etc.) y las dinámicas de las que forman parte son interpretados de un modo que no ahonda, más allá de la fenomenología de lo aparente, en los elementos estructurales, en las líneas de fuerza y vectores que conforman aquellos espacios que basculan entre la dialéctica y la adialéctica. Asimismo, por lo que se refiere a la Carta de Atenas (donde quedó plasmado el influjo de Le Corbusier), se prefiguran unas concepciones arquitectónicas y del espacio urbano que, con su visión maquínica que fetichiza la linealidad geométrica y el esquematismo de la segregación funcional, hacen *tabula rasa* en el planeamiento y en el diseño constructivo de la dimensión histórica y de la singularidad de cada contexto (Perelman, 2018).

19 . Harvey (2004: 93) señala, y este es un aspecto importante de sus aportaciones, que el capital para hacer frente al decrecimiento de las tasas de rentabilidad reconduce la inversión del "circuito primario" dedicado a la producción y al consumo inmediato para encaminarse hacia el "secundario", dedicado al capital fijo y a los fondos de consumo; y si no, al "terciario", especializado en gasto social e investigación y desarrollo. El "circuito secundario" capta, por un lado, las inversiones a largo plazo de capital fijo, tal es el caso de centrales generadoras de energía, autopistas y trenes; y, por otro, bienes de consumo duraderos como la vivienda. En esta tesitura, la "solución espaciotemporal" (*spatial fix*, la reconducción de las inversiones hacia el "circuito secundario") ha sido considerada como la opción adecuada frente a la crisis de "sobreacumulación", puesto que de lo que se trata es de buscar una solución a la inmovilización los capitales, que, al prolongarse en el tiempo la realización del valor producido, se desvalorizan. Con todo, la *spatial fix*, en un escenario fuertemente inestable, como es el que se prefigura en los noventa, en plena expansión de los mercados financieros, acumula a la larga multitud de contradicciones. Efectivamente, por una parte, el decantarse por la itinerancia en la afluencia de capitales comporta el extender de una a otra localización las contradicciones en la continua búsqueda de ubicaciones más rentables, mientras se degradan las estructuras inmovilizadas. Por otra, si esta dinámica de competencia por el territorio se agudiza, resulta problemática, debido a que puede desembocar *in extremis* en severos conflictos interestatales, regionales o entre macrorregiones. Podemos añadir a estos comentarios las críticas que aportan López y Rodríguez (2010: 118), que hacen hincapié en varios elementos, entre las que destacaremos lo que consideran la "carga funcionalista" de Harvey y de su teoría del "circuito secundario", que supone no atender adecuadamente las contradicciones entre los distintos grupos de inversores, reflejado entre, por un lado, quienes están inclinados a ralentizar la circulación a fin de evitar la aparición de excedentes y, por otro, los capitales especializados cuyo interés estriba, por el contrario en acortar el tiempo de circulación.

20 . El concepto de "ciudad revanchista", formulado por Smith (2012: 94) y estrechamente ligado a la noción de gentrificación, hace referencia, en líneas generales, a la transformación urbana de determinados espacios degradados o habitados sobre todo por familias de clase trabajadora o migrantes (recordemos el papel precursor de la haussmannización de París a mediados del siglo XIX), lo que conlleva cambios en la configuración espacial y en la composición sociodemográfica y, por último, la expulsión de los autóctonos sustituidos por capas medias o de la "clase media-alta". Reconversión de la ciudad, principalmente desde los años noventa, en el

marco del desarme de las políticas sociales. Todo ello supone, por consiguiente, la imposición de un conjunto de iniciativas político-económicas y administrativas en el urbanismo en contra de las minorías, la clase obrera, los emigrantes, homosexuales, etc., mediante la aplicación de distintas medidas (represivas, medioambientales, económicas), que ha podido contar con la complicidad de campañas con una amplia incidencia en la opinión pública a fin de propiciar la aceptación de aquel tratamiento del desarrollo urbano y social discriminatorio y clasista.

21 . Las *global corporate landlords* constituyen grandes corporaciones multinacionales cuya función radica en centralizar la gestión financiera de grandes carteras de activos inmobiliarios y en las que, en estos últimos años, el alquiler y la venta *a posteriori* han adquirido un papel preponderante. Hay que decir, también, que estas corporaciones han desempeñado un papel decisivo en la privatización de viviendas públicas y sociales en Europa (Beswick *et al*., 2016; Rolnik *et al*., 2021).

22 . Una de las referencias más importantes en cuanto a la definición de lo que entendemos por Public Private Partnership (publicada en 2011 por la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) ha sido la que se desprende de los acuerdos establecidos entre el Estado alemán y el sector privado y que aparece enunciada con estas palabras: "Una PPP es una cooperación mutua acordada contractualmente entre el sector público y el sector privado cuyo objetivo es la prestación de servicios públicos. Se combinan los recursos del socio privado y los de la entidad pública y se reparten entre sí los riesgos de la manera más eficiente para crear un proyecto exitoso".

23 . En lo tocante a este fenómeno universal, patológico, consistente en la existencia de conjuntos de viviendas notablemente degradadas (marginales) surgidas principalmente en las grandes aglomeraciones urbanas de la periferia o de la semiperiferia capitalista (caso del chabolismo previo a la reconversión de plaza de las Glòries, Barcelona), Davis (2014: 60) ha señalado: "El régimen de propiedad es de hecho una relación social fundamental y divisoria en la vida de las áreas urbanas hiperdegradadas de todo el planeta. Es la principal vía por la que los pobres pueden convertir en dinero sus capitales (formales o informales), aunque frecuentemente deriva en una relación de explotación de los que son más pobres todavía. La mercantilización de la vivienda informal ha producido el rápido crecimiento de diferentes subsectores de alquiler: crecimientos interiores en antiguas ciudades de chabolas o construcciones multifamiliares en las parcelaciones pirata. En África Occidental, la mayoría de los pobres urbanos han sido inquilinos de los dueños de la tierra, lo mismo que la mayoría de los residentes de Dacca y otras ciudades de Asia. En Bangkok, dos terceras partes de los ocupantes en realidad alquilan el terreno donde levantan sus casuchas".

24 . Hacer referencia a lo que Theodore, Peck y Brenner (2009) han categorizado como despliegue del neoliberalismo dependiente de la trayectoria (*path dependent*) implica remarcar que las estrategias aplicadas en la reestructuración neoliberal interactúan, *de facto*, con usos del espacio, modalidades institucionales y constelaciones sociopolíticas preexistentes. Ello significa que en estrecha interrelación con el proceso de reestructuración espacial perduran residuos institucionales preneoliberales o no neoliberales que, sin duda, no deben ser considerados como irrelevantes, puesto que contribuyen al remodelado de las trayectorias, a conformar las "modalidades" que adopta la génesis específica y a la vez contradictoria del despliegue urbanizador.

25 . Su significado es, en principio, más amplio, puesto que abarca otros aspectos que no son únicamente la vivienda, ya que en términos generales se refiere a la denegación sistemática o el aumento de precios de determinados servicios (financieros, seguros, sanidad…) por parte de las Administraciones públicas y del sector privado a una porción importante de residentes pertenecientes a minorías socioétnicas. Tal ha sido el caso de las prácticas discriminatorias en barrios de población afroamericana. De ahí que aquellas entidades (gubernamentales, bancos, aseguradoras, inmobiliarias, etc.) establecieran una distinción neta entre barrios con *redlining* o sin él (Hillier, 2003).

26 . Acerca del concepto de gentrificación —pieza clave en el análisis de los cambios en la morfología urbana y de las edificaciones, así como de la composición demográfica de zonas específicas de la ciudad— existen diversas aportaciones (Levy *et al*., 2006; Lees *et al*., 2008; Goetz *at*. *al*., 2019: Vivas *et al*., 2022), que ponen el acento en la pluridimensionalidad de estos procesos (estructura urbana, propiedad, daños en la población autóctona, elementos culturales y psicosociales, etc.). A este respecto, destacaremos por su relevancia las concepciones de Neil Smith, que destaca como un elemento central, inductor de los procesos de gentrificación, la diferencia potencial de renta que se da entre el nivel de la renta potencial del suelo y la renta capitalizada de dicho suelo en el momento actual, una brecha cuya instrumentalización por parte de los promotores con el despliegue de distintos proyectos acarreará, entre otras consecuencias, cambios sociodemográficos causados por la expulsión de los segmentos de población con rentas más bajas sustituidos por segmentos de población pertenecientes a las capas medias o a la clase media-alta, *upper middle class* (Smith, 2015: 104).

27 . El mercado alternativo bursátil —(BME Growth), supervisado en España por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)— es un sistema multilateral de negociación (SMN) diseñado como plataforma para facilitar el acceso a la financiación a través del mercado de capitales de empresas de tamaño reducido (pymes) y que, por sus características, no pueden acudir al mercado mayorista. Las operaciones *over the counter* (OTC), por otra parte, son distintas a las del resto del mercado, dado que no dejan constancia pública y se caracterizan porque son utilizadas en transacciones de compra-venta —incluido el mercado de criptomonedas— que requieren un gran volumen de capital. Otro rasgo característico es que las operaciones OTC no cotizan en bolsa. Se trata de transacciones (que incluyen productos como bonos, acciones, *swaps*, divisas etc.) en las que las negociaciones se llevan a cabo mediante acuerdos entre las partes de forma privada, al margen de los mercados organizados, invisibles a los ojos del público, lo que las convierte en operaciones opacas. Son mercados, por tanto, que, debido a sus características, que pueden acarrear importantes ascensos y descensos en los precios, tienen una notable capacidad desestabilizadora de los mercados.

28 . En el marco del proceso de reestructuración neoliberal y de las nuevas modalidades de crecimiento económico la liberalización y la flexibilidad se erigen en instrumentos clave. La liberalización ligada a la desregulación/regulación aparece como promotora de criterios y normativas que contribuyen a facilitar el movimiento de capitales, los intercambios comerciales y las inversiones directas a fin de relanzar la tasa de ganancia (Chesnais, 2009: 136). Por otro lado, la flexibilización se impone como alternativa a lo que el capital cataloga como rigidez fordista-taylorista para abarcar distintos aspectos, desde el recurso a sistemas telemáticos y robóticos aplicados a la producción hasta la promoción de unas relaciones laborales en las que predomina la movilidad, la contratación temporal y los bajos salarios. A este respecto, podemos

mencionar un interesante fragmento de Harvey (1998: 170) en el que se describe la "acumulación flexible" (soporte esencial de la reproducción ampliada) en estos términos: "[…] Apela a la flexibilidad con relación a los procesos laborales, los mercados de mano de obra, los productos y las pautas de consumo. Se caracteriza por la emergencia de sectores totalmente nuevos, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa. Ha traído cambios acelerados en la estructuración del desarrollo desigual, tanto entre sectores como entre regiones geográficas, dando lugar, por ejemplo, a un gran aumento del empleo en el 'sector servicios', así como a nuevos conglomerados industriales en regiones hasta ahora subdesarrolladas (como la 'tercera Italia', Flandes, los diversos Silicon Valley, por no hablar de la vasta profusión de actividades en los países de reciente industrialización)".

29 . Los *hedge funds* o los *private equity funds* (fondos de capital riesgo) entran *de facto* dentro de la categoría de los denominados fondos buitre, *vulture funds* o *holdout*, caracterizados por constituir vehículos de inversión, prácticamente exentos de regulaciones, cuya función estriba en actuar como intermediarios de grandes fortunas o también de instituciones como fondos de pensiones, fundaciones, aseguradoras, etc., diversificando sus inversiones, que abarcan distintos mercados (deuda, divisas, construcción, inmobiliario, banca). El *modus operandi* consiste, básicamente, siguiendo criterios especulativos (comprar barato y vender caro), en llevar a cabo operaciones que recurren al sobreendeudamiento y al apalancamiento. Tal fue el caso de Quantum Investment Fund de George Soros que, en 1992, apostó en los mercados internacionales a favor del descenso en la cotización de la libra, lo que provocó la caída del valor de esta divisa y su posterior retirada del sistema europeo de tipos de cambio. Otro aspecto de los *vulture funds* es que al estar legalmente registrados en paraísos fiscales (*tax haven*) les permite esquivar los controles gubernamentales que incluyen, entre otras cuestiones el cumplimiento de la normativa sobre solvencia (Teitelbaum, 2010: 153; Hernández, 2012: 120). En cuanto al listado de fondos, cabe destacar, en primer lugar, BlackRock, el fondo buitre más importante del mundo con una cartera de activos por valor de 9,09 billones de dólares. Y en España, tendríamos diversos fondos que han invertido en distintos tipos de activos (vivienda, préstamos hipotecarios, deuda…), donde merece especial atención Blackstone, el mayor propietario de bienes inmuebles del país, seguido de Goldman Sachs y Apollo.

30 . Las agencias de *rating* desempeñan una función crucial en los mercados de activos financieros, puesto que evalúan el riesgo crediticio mediante la asignación de calificaciones a las acciones, certificados, créditos y bonos corporativos, además de a una cantidad ingente de productos estructurados como créditos al consumo, hipotecas titulizadas, *collateralized debt obligation* (CDO), *credit default swaps* (CDS), *asset backed securities* (ABS), apuestas sobre la variación de los tipos de interés, etc. Las calificaciones que se hacen públicas tienen en cuenta, sobre todo, los balances y presupuestos de los últimos años, inversiones, facturación, gastos e ingresos, liquidez, créditos, etc. La información que aportan estos apartados va a ser la que permitirá otorgar una u otra calificación que constituye la referencia a partir de la cual se deduce la idoneidad de la inversión, abarcando un espectro que va desde las notas AAA y BBB, que corresponderían a la categoría de "inversión apropiada", hasta las calificaciones BB, C y D, que indicarían "inversión no apropiada" o inclusive "bono basura" (*junk bonds*). No obstante, la opacidad como norma en este tipo de operaciones impide una supervisión adecuada de sus evaluaciones, algo que afecta no únicamente a las empresas, sino también a los Estados. Por otra parte, en lo tocante a su efectividad, no deja de ser relevante el hecho de que estas agencias

(S&P, Moody's, Ftich Ratings…) sean propiedad de grandes corporaciones y bancos (McGraw Hill, Hathaway, Fidelity, Vanguard, Morgan Stanley, ING, Citigroup…), lo que propicia la manipulación de las calificaciones, acerca de lo cual las distintas crisis financieras y económicas constituyen un ejemplo ilustrativo (Rügemer, 2013).

31 . Los derivados constituyen, sin duda, un ejemplo paradigmático de la nueva tipología de productos financieros, que se manejan en las prácticas económicas predominantes en estos años. Se trata de contratos financieros que operan tomando como referencia los cambios en los precios de los productos subyacentes y que corresponden a cada uno de estos contratos; los derivados pueden tener como producto subyacente mercancías, activos o eventos, aunque ello no exige que, ineludiblemente, en la transacción haya un intercambio o transferencia del principal o del título. Lo que se pretende, por tanto, es obtener retornos como consecuencia de los cambios en el precio del valor subyacente, que, dadas sus características, permiten captar liquidez de manera inmediata.

32 . Podemos encontrar un análisis más detallado del papel que juegan los *servicers* (pieza esencial ligada al expolio inmobiliario y de las finanzas) en el texto de Torres (2020).

33 . El ordoliberalismo, diferenciado del neoliberalismo vigente, preconiza la actuación del Estado que debe intervenir en distintos ámbitos, particularmente para garantizar la estabilidad monetaria y presupuestaria, haciendo especial hincapié en la cuestión de la deuda. El Estado actúa en calidad de árbitro en relación con el mercado y, en la vertiente política, como mediador entre los partidos. Uno de los elementos más destacados de esta concepción radica, precisamente, en que el control riguroso del endeudamiento es algo que debe quedar plasmado en la Constitución.

34 . La consolidación fiscal (que supone reducir el déficit fiscal a partir del control del gasto), al igual que los programas de ajuste estructural (PAE) surgidos en los años ochenta bajo el patrocinio del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM) representaron para aquellos organismos instrumentos esenciales para solventar el problema de la crisis de la deuda y, en concreto, la deuda externa, sobre todo en los países de la periferia capitalista. Dichos instrumentos comprendían medidas estabilizadoras y estructurales a favor del mercado a través de la reducción de lo que, desde la ortodoxia monetarista, se consideró déficit público excesivo y el reequilibrio de la balanza de pagos, que tuvo como consecuencia una importante contracción de la demanda, que afectó de manera muy negativa principalmente a los sectores sociales subalternos.

35 . Para redactar este apartado me he basado en el texto de Quintana (2019).

36 . Considerado el "banco de los bancos", el BIS es un organismo internacional propiedad de los bancos centrales y tiene como finalidad el fomento de la cooperación monetaria y financiera, lo que incluye la prestación de servicios financieros a los bancos centrales y a otras instituciones oficiales con competencias en temas monetarios. Entre sus funciones, cabe destacar la potenciación del debate y la colaboración entre los bancos centrales, el impulso de investigaciones relacionadas con temas monetarios y financieros para garantizar la estabilidad de la economía o la actuación en calidad de contraparte de los bancos centrales en las transacciones financieras.

37 . Los Acuerdos de Basilea han sufrido diversos cambios en el transcurso del tiempo, dependiendo de la singularidad del escenario económico de cada periodo, con objeto de garantizar la reducción del endeudamiento de las entidades financieras y para afrontar situaciones más o menos problemáticas en relación con el crédito y, en general, con las actividades del mercado. Se trata de un sistema para la supervisión y la promoción de recomendaciones reguladoras de las transacciones bancarias. En un principio, estaba compuesto por representantes de los bancos centrales y de las autoridades reguladoras del G-10, además de España y Luxemburgo, paraíso fiscal histórico. Sin embargo, desde 2009 participan países del G-20 y algunas de las más importantes plazas financieras como Hong Kong y Singapur. Sin embargo, lo más significativo o paradójico de este organismo pseudoregulador es que carece de autoridad para imponer cualquier recomendación que considere oportuna para asegurar la estabilidad económica, a pesar de lo cual representa un punto de referencia para la gestión financiera.

38 . El sistema *tradable income yielding asset* (TIYA) permite optimizar la obtención de retornos (alquiler y venta) a partir del potencial económico materializado en bienes inmuebles (oficinas, áreas comerciales, hoteles, viviendas, etc.) por diversas vías: mediante el flujo de ingresos obtenido periódicamente, a través del capital captado con la venta de activos revalorizados y también con los ingresos adicionales procedentes del apoyo financiero público directo o indirecto (inversión pública en infraestructuras, servicios, subvenciones y beneficios fiscales, y asunción del riesgo y avales). En este caso, las estrategias de inversión están diseñadas para buscar la coherencia entre el cálculo del riesgo (basado en el postulado "privatización de beneficios y socialización de pérdidas") y los objetivos previstos.

39 . Por zonificación se entiende la subdivisión en distintas áreas geográficas mediante la aplicación de criterios diversos tales como la tipología de construcción establecida por la planificación urbana y arquitectónica, el potencial en cuanto a la capacidad productiva, etc. De hecho, la zonificación se utiliza como instrumento en los planes de desarrollo urbanístico con la finalidad de segregar los usos considerados no compatibles. En esta separación de espacios se incluye la regulación de lo que representa una gama variada de actividades: espacios residenciales, industriales, servicios, agricultura, etc. Hay que decir, no obstante, que esta visión referente a la planificación o al diseño de la ciudad ha recibido algunas críticas por considerarse reduccionista, dado que se ignora que la ciudad como lugar de encuentro e interrelación, no de aislamiento, presenta una complejidad que no puede ser resuelta con criterios burocráticos funcionalistas.

40 . Sin duda, la presencia masiva del turismo tiene un impacto urbano en las condiciones de vida de los autóctonos devastador; se trataría de lo que se conceptúa como turistificación, y que Cabrerizo (2016: 59) describe con estas palabras: "El capitalismo globalizado, a través de las prácticas turísticas, ofrece esas alternativas de consumo material e inmaterial o experimental, y lo hace mediante la mercantilización de lo cultural en todas sus facetas, habilitando los lugares necesarios para ello. El turismo convierte en mercancía la historia y el patrimonio material e inmaterial, la gastronomía, la música y el folclore, las artes y artesanías locales, las religiones y creencias, e incluso los modos de vida, los paisajes urbanos, culturales y naturales. Asimismo, aprovecha las ansias por conocer, intrínsecas al ser humano, y su necesidad de superación individual, empaquetándolas y ofertando prácticas en lugares inhóspitos, poco accesibles y todavía 'salvajes' en el imaginario occidental […]. Y en esa relación [con el territorio] no solo

contribuye a la urbanización del territorio, sino que requiere de ella".

41 . Maldo (2004), Teitelbaum (2010), García y Paz (2015) y Ramiro y González (2019).

42 . Las políticas urbanas *waterfront* o de la denominada regeneración del frente marítimo en las antiguas zonas portuarias constituye, ciertamente, un elemento de importancia indiscutible dentro de lo que representa la reconversión urbana de la ciudad, tal y como ha ocurrido en Hamburgo, Oslo, Baltimore, Rio de Janeiro o Barcelona con el "Pla especial d'ordenació urbana de la façana al mar en el sector del passeig CarlesI I i l'avinguda Icaria". Proyectos que persiguen la recuperación con criterios mercantilizantes de determinados espacios que han perdido la funcionalidad económica que tuvieron en el pasado (astilleros, infraestructuras industriales, etc.). Modificaciones de las que depende la competencia urbana y económica entre ciudades y que afectan de manera especial a espacios catalogados como zonas en declive. En este sentido, no cabe duda de que la amplia disponibilidad de nuevos espacios, creados a partir de estos procesos de cambio morfológico, posibilita impulsar proyectos que retroalimentan el circuito de la mercancía. De este modo, al igual que ha sucedido con los centros históricos, estos espacios pasan de ser calificados como espacios degradados a ser concebidos como ámbitos idóneos para el desarrollo urbano y económico; polos atractores de capital de inversores autóctonos y de multinacionales para la obtención de rentas y plusvalías. Un aspecto peculiar de esta clase de proyectos es su carácter "estandarizado", repetitivo, plasmado en la materialización de iniciativas turistificadoras, culturales y para el consumo, o bien en la arquitectura pretendidamente icónica que va desde los teatros de ópera y los museos hasta los hoteles; unos proyectos conceptuados como "paradigma" de las nuevas políticas urbanas (Castro, 2015).

43 . La primera cuestión a destacar sobre el CETA es que comporta la aplicación de un modelo de gestión económica y política que antepone el poder de las grandes corporaciones al de los propios Estados, algo que quedó perfectamente ejemplificado con su entrada en vigor sin que hubiera sido ratificado por la totalidad de los Parlamentos de la Unión Europea; algo que resulta, qué duda cabe, inadmisible e incoherente con sus postulados democráticos, que las propias élites proclaman, lo que se explicaría por el hecho de que existen indicios claros de que puede haber incompatibilidades entre el contenido del Acuerdo y las legislaciones de los Estados. En este sentido, no se puede minimizar la capacidad de presión a partir de los recursos de que disponen, sobre todo, las grandes corporaciones, lo que ha comportado en determinados casos la obligatoriedad de tener que acatar la exigencia de indemnizaciones multimillonarias, consiguiendo doblegar los sistemas de protección jurídica de que disponen los Estados. Acerca de esto, resultan ejemplificadoras las 37 demandas presentadas por distintas multinacionales contra Canadá, apoyándose en su particular interpretación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TCLAN). Y si nos fijamos en lo que implica el CETA, veremos que contempla, a este respecto, la creación de un sistema jurídico especial para la protección de la inversión extranjera frente a posibles demandas. En la vertiente económica, cabe reseñar, asimismo, la reducción de aranceles, la protección genérica de las exportaciones/importaciones y la pérdida de derechos sociales. Entre las entidades beneficiarias de este acuerdo estarían bancos, como el Deutsche Bank, BSCH, BNP, BBVA; corporaciones del sector de la salud, como la alemana Helios (propietaria del Grupo Quirón), Monsanto (absorbida por Bayer) y, en general, sobre todo, fábricas de maquinaria, industria química, farmacéuticas, etc. (George, 2015; Conejos, 2017).

44 . Según cifras del Consistorio barcelonés, en 2020 se alcanzó en esta ciudad a cifra de 30 millones de turistas equivalente a 154.461 al día.

45 . El urbanismo táctico se caracteriza por operaciones de intervención y planeamiento a escala reducida mediante el uso de elementos y materiales de bajo coste y reversibles, algo que en sus orígenes fue impulsado desde la sociedad para la mejora de las condiciones del hábitat —una iniciativa que contó con el apoyo de sociólogos, urbanistas, geógrafos…, como Jane Jacobs, Peter Hall, Hannah Arendt o David Harvey— y que en un principio surgió como una propuesta desde abajo, desde la sociedad. No obstante, con el tiempo, los consistorios se han apropiado de aquel concepto y lo han trastocado —como ha ocurrido en Barcelona— para reconvertirlo en una versión distorsionada, adaptada a una visión de la ciudad como "máquina de desposesión", redefinición portadora de una importante carga ideológica y política, consensual, como lo demuestra el uso exhaustivo del término "participación", lo que permite asegurar la aceptación de proyectos cuyo trasfondo revela su naturaleza especulativa: espacios duales de las *superilles*, que han venido acompañados de un incremento de los precios de los bienes inmuebles "interiores"; ampliación de las terrazas del sector de la restauración —que gozan de una baja fiscalidad—, algo que finalmente se ha consolidado y que ha originado un notable recorte del espacio público —y de la movilidad peatonal—, lo que supone, de hecho, paradójicamente, la despeatonalización de aquellos espacios en tanto que bienes comunes.

46 . El sistema ferroviario de alta velocidad —del que la estación La Sagrera es un eslabón— no ha representado, ni mucho menos, a pesar de las peroratas del Estado y de las grandes patronales de infraestructura y financieras que lo catalogan como tal, un gran avance: no ha dejado de ser más que un fiasco. En efecto, en un país con un ferrocarril casi tercermundista, el proyecto del AVE, que ha captado la mayor porción del presupuesto ferroviario en perjuicio del sistema convencional de larga, media distancia y cercanías, ha dejado multitud de localidades y zonas sin conexión ferroviaria y, además, ha supuesto un gigantesco consumo de territorio, no se puede considerar una solución adecuada al déficit crónico en este sistema de movilidad y transporte. Un proyecto y unas obras, por otra parte, que han recibido multitud de críticas de expertos como las de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIRF), el Tribunal de Cuentas Europeo (TCE) o distintas plataformas defensoras del ferrocarril. Acerca de esta controvertida problemática, se ha pronunciado el documento de Ecologistas en Acción "La estafa social del AVE y la ruina del ferrocarril: dos caras de la misma moneda", publicado en 2022, en el que señala, entre muchas otras cosas, que el AVE ha absorbido por el momento 57.000 millones de euros a cargo de los presupuestos del Estado, lo que representa el 45% de la totalidad de la inversión en transporte —aparte del 95% de los fondos europeos para el ferrocarril—, a lo que hay que añadir los 11.500 millones de euros en proyectos de ejecución, que alcanzarán los 12.000 millones de euros en 2025. Por otra parte, la prioridad asignada al transporte de pasajeros ha provocado la caída en picado del uso de trenes de mercancías, situándonos en este apartado a la cola de Europa, lo que ha tenido como consecuencia, por citar un ejemplo, que diariamente crucen la frontera de España-Francia 32.000 camiones, agravando con ello los efectos del cambio climático, a diferencia de lo ocurrido en países como Austria o Suiza que obligan a cargar los contenedores en trenes de mercancías. En este sentido, podemos afirmar que tales proyectos no solo son erróneos, sino que sitúan la red ferroviaria española entre las más deficientes y nocivas de Europa.

47 . El proyecto Madrid Nuevo Norte se llevará a cabo —tal y como indican los informes difundidos

por Madrid Proyecta— a partir de un convenio de colaboración que exigirá la coordinación, financiación y ejecución de las diversas infraestructuras, que dependen de distintas Administraciones (Comunidad de Madrid y Adif) y del promotor Distrito Castellana Norte. Entre las obras previstas se encuentra la cobertura de la zona norte de la Castellana, cuyas obras se ejecutarán a mediados de 2028. Asimismo, otra de las obras que deben llevarse a cabo es la mejora del nudo ferroviario Norte y, paralelamente, está previsto que el Ayuntamiento asuma la reubicación del centro de operaciones de la Empresa Municipal de Transporte (EMT) en Fuencarral. Además, la futura estación de Chamartín —en la que confluirán las terminales de cercanías— tendrá como función convertirse en un foco de atracción turística. Por otro lado, este proyecto incluye la creación de un nuevo parque central de más de 3,3 millones de metros cuadrados y 14,5 hectáreas, lejos de las 118 hectáreas del Retiro o de las 121 de Madrid Río. Aparte de esto, se hallaría el proyecto de construcción —pese al recorte en la edificabilidad del 6%— de 10.500 nuevas viviendas, de las cuales el 20% serán de protección oficial (VPO), 348 edificios de oficinas, un nuevo centro de negocios que desplazará hacia esa parte de la ciudad la ubicación de diversas entidades de capital privado. Esto ha convertido el macroproyecto en la excusa perfecta para enmascarar operaciones especulativas de gran envergadura entre las que cabe reseñar tanto la construcción de la propia estación como la privatización parcial y la revalorización de unos terrenos de propiedad pública que se extienden a lo largo de 5,5 km.

48 . A este respecto, resulta indispensable remarcar que los *containers*, o contenedores, constituyen una pieza clave de la cadena logística. Son utilizados en el transporte marítimo de mercancía, pero al tener una estructura multimodal, esta permite que puedan ser empleados en transporte fluvial y terrestre. Constituyen unidades estancas (fabricados con materiales diversos como acero corten, aluminio, madera contrachapada y fibra de vidrio) que deben garantizar la protección de las mercancías frente al deterioro que pueda causarles el tiempo u otros elementos, para lo cual se exige que cumplan la normativa International Organization for Standarization (ISO).

49 . Magallón y Martínez (2021), Cordero y Rovira (2022), Empresite (2023) y Aena (2023).

50 . Hay varios indicadores que ponen de manifiesto el deterioro de las condiciones sociales y económicas de amplias franjas de lo social. Uno sería la evolución negativa de los salarios, que (según los estudios realizados por la Encuesta de Población Activa y la Encuesta de Estructura Salarial del INE) entre 2009 y 2016, en la franja entre 16 y 24 años comportaron una pérdida de capacidad adquisitiva salarial del 19%; la franja entre 25 y 34 años, el 13% y la de 55 años, el 25%, lo que significa que esta disminución afectó de manera más acusada a los más jóvenes. Asimismo, con arreglo al índice Income Inequality, entre 2007 y 2011 el 10% más pobre sufrió una disminución de los ingresos anuales del 42,4%, mientras que el 10% más rico tan solo tuvo una reducción del 5,6%, lo que convirtió a España en el país de la Unión Europea con mayores desigualdades socioeconómicas después de Reino Unido.

51 . Con arreglo a al Real Decreto-ley 11/2020, se considera gran tenedor aquella persona física o entidad jurídica titular de más de diez inmuebles (en Cataluña, en las zonas tensionadas, son cinco) o que posee 1.500 $m^2$ o más de superficie residencial construida. Esta categoría de propietarios incluiría un amplio abanico de empresas: entidades financieras y filiales inmobiliarias, fondos de inversión, entidades de gestión de activos, fondos de capital riesgo, etc.

52 . Harvey (2007), Smith (2012), Naredo (1996) y Naredo y Montiel (2011).

53 . La VPO o HPO, si en un momento determinado el propietario decide desprotegerla o descalificarla para la venta o el alquiler, debe seguir un procedimiento que depende de la legislación de cada comunidad autónoma. Para proceder a la descalificación se deben cumplir ciertos requisitos: que haya transcurrido o finalizado el plazo de protección al que se acogió la VPO o la HPO, que el préstamo obtenido para la protección oficial esté amortizado o que se haya llevado a cabo una novación y que se hayan devuelto la totalidad de las ayudas y las bonificaciones incluidos los intereses correspondientes. Asimismo, puesto que las comunidades autónomas tienen plenas competencias en este ámbito, para tramitar la descalificación, el solicitante puede dirigirse al organismo de la Administración autonómica que corresponda o a la Administración local. Sin embargo, para poder realizar estas gestiones en principio hay que esperar a que caduque lo que se considera vida útil del inmueble (que suele fijarse en 30 años) o bien proceder a la devolución de las ayudas recibidas del Estado, de la comunidad autónoma o del municipio. Por último, un elemento singular de la VPO o HPO que no podemos ignorar es que se trata de viviendas que en su momento se financiaron con ayudas públicas y, además, que cuando se realizó esta operación su precio estaba muy por debajo del valor de mercado, lo que significa que con la descalificación el propietario, mediante la venta o el alquiler, puede obtener un beneficio significativo (¿ especulativo?) en forma de ingresos o de rentas derivado de la diferencia entre ambos precios o del juego con los alquileres al alza.

54 . El Banco Europeo de Inversiones (European Investment Bank), con arreglo a la información suministrada por la Unión Europea, tiene por finalidad, básicamente, impulsar el crecimiento económico y el empleo en Europa, dar apoyo a medidas que permitan mitigar el cambio climático y, por fin, la difusión y potenciación de las medidas aprobadas en la Unión Europea en otros países. Sin embargo, aparte de esto, también deberíamos tener en cuenta ciertas peculiaridades de este banco fundado en 1958, entre ellas que tenga su sede en un paraíso fiscal, Luxemburgo, lo que la convierte automáticamente en un banco defraudador o que evade impuestos; asimismo, emite bonos y compra acciones, incluida la participación en inversiones de capital riesgo, y, por último, que análogamente a cualquier facineroso de las finanzas, tituliza su deuda a fin de reducir el riesgo y obtener una calificación o *rating* AAA, pero, eso sí, a costa de esparcir el riesgo de insolvencia o de liquidez.

55 . Forner (2022), Estadística i Difusió de Dades. Ajuntament de Barcelona y Ajuntament de Barcelona (2024).

56 . El programa Low Income Tax Credit se creó (tal y como indica el informe de la Credit of Policy Development and Research) a partir de la reforma contributiva de 1986 en Estados Unidos y se diseñó con el propósito de que inversores privados impulsaran proyectos de vivienda asequible mediante construcciones, compras y rehabilitaciones dirigidas a hogares con ingresos reducidos. Pueden acogerse a este programa propietarios, promotores y constructores, lo que les permite disponer de créditos y, por tanto, que el pago de impuestos al Gobierno federal sea más reducido. Ello permite, a su vez, que el costo de construcción de la vivienda sea menor (en Pensilvania se han edificado miles de viviendas de estas características) y que las rentas de alquiler puedan estar por debajo de los precios del mercado. Por fin, en lo referente al crédito fiscal, hay que decir que se trata de un descuento en el impuesto sobre la declaración de la renta y en las cotizaciones sociales.

57 . Neil Smith, al referirse a lo que califica como "imaginario contemporáneo de la frontera urbana", ligado a la gentrificación y a los proyectos de renovación urbana de las últimas décadas, establece un paralelismo entre estos procesos y el "imaginario de la frontera" al que alude Jackson Turner en *The significance of the frontier in American history* (1958), en el que evoca la idea de la frontera como el límite que separa la civilización del territorio salvaje (el de los nativos), factor integrante, decisivo, de la cultura de la conquista de lo que luego sería Estados Unidos. Unas concepciones que, aplicadas a los proyectos de remodelación urbana impulsados en los años sesenta y que se intensifican entre los setenta y los ochenta, dejan vislumbrar una analogía con aquel pasado reflejada en el imaginario y en el lenguaje empresarial que ve a los nuevos sujetos gentrificadores como pioneros o colonos urbanos.

58 . En este punto, es importante mencionar un interesante fragmento del urbanista Jean Pierre Garnier perteneciente a la obra *Contra los territorios del poder* (2022), en el que se comenta el papel del heterogéneo y contradictorio movimiento de los "chalecos amarillos" en relación con el conflicto urbano, y que dice así: "[…] con el uso del espacio, rompieron también con las manifestaciones callejeras tradicionales […]. Los 'chalecos amarillos' desafiaron la prohibición de manifestarse en determinados sectores urbanos centrales que los dirigentes del Estado consideran estratégicos o simbólicos, como algunas plazas públicas, avenidas donde se encuentran centros de poder o los barrios residenciales […]. Esto se consideró un sacrilegio, un acto de barbarie que confirmaba, según la mentalidad de la clase poseedora, el carácter salvaje del movimiento".

59 . López (1986), Vela (2004), TVIU (2006), Harvey (2012) y Merrifield (2014).